



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

**HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY
NA JEJÍ ZLEPŠENÍ**

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE FIRM AND PROPOSALS TO ITS IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Pavel Kryl

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.

BRNO 2019

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Pavel Kryl**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Ekonomika podniku
Vedoucí práce: **doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.**
Akademický rok: 2018/19

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Cílem práce je zhodnotit finanční situaci konkrétního podniku a formulovat návrhy na její zlepšení.

Základní literární prameny:

- 1) RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 5., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2015. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-5534-2.
- 2) VOCHOZKA, Marek. Metody komplexního hodnocení podniku. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3647-1.
- 3) BLAHA, Zdenek a Irena JINDŘICHOVSKÁ. Jak posoudit finanční zdraví firmy. 3., rozš. vyd. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-145-3.
- 4) DLUHOŠOVÁ, Dana. Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3., rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

5) KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0563-2.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2018/19

V Brně dne 28.2.2019

L. S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
ředitel

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce je zaměřená na zhodnocení finanční situace firmy MVVS s.r.o. a návrhy na její zlepšení. Pro výpočty jsem použil roky 2012 až 2018. První část mé práce je zaměřená na teorii, kde jsem objasnil pojmy, metody a vzorce, které se v mé práci vyskytují. V druhé části jsem představil firmu MVVS s.r.o., provedl jsem kompletní finanční analýzu a následně jsem shrnul veškeré výsledky. Na závěr jsem navrhl řešení, jak výslednou situaci zlepšit.

Abstract

This Bachelor's thesis is focused on an evaluation of financial situation of the company MVVS Inc. and on proposals of its improvement. For the calculations I have used years 2012 - 2018. The first part of this thesis aims at theory. Terms, methods, and formulas, which occur in this theses, are described. In the second part of this thesis, the company MVVS Inc. is introduced. I conducted a full financial analysis and then I summarized all results. As a conclusion, I suggested a solution which would improve the situation of this company.

Klíčová slova

finanční analýza, metody finanční analýzy, výkaz zisků a ztrát, rozvaha, cash flow, horizontální analýza, vertikální analýza, poměrové ukazatele, SWOT analýza

Key words

financial analysis, methods of financial analysis, profit and loss statement, balance sheet, cash flow, horizontal analysis, vertical analysis, rate indicators, SWOT analysis

Bibliografická citace

KRYL, Pavel. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení* [online]. Brno, 2019 [cit. 2019-05-10]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/120034>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Tomáš Meluzín.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 9. 5. 2019

.....

podpis autora

Poděkování

Rád bych poděkoval panu doc. Ing. Tomáši Meluzínovi, Ph.D. za odborné rady, připomínky a čas, který mi věnoval při psaní mé bakalářské práce. Dále bych chtěl poděkovat firmě MVVS s.r.o., která mi poskytla veškeré informace a konzultace. Nakonec chci poděkovat své přítelkyni, ve které jsem měl velkou podporu.

OBSAH

OBSAH	5
ÚVOD	7
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ.....	8
1 TEORETICKÉ VÝCHODISKA	9
1.1 Finanční analýza.....	9
1.2 Historie finanční analýzy	9
1.3 Základní cíle finanční analýzy	10
1.4 Uživatelé finanční analýzy	10
1.4.1 Interní finanční analýza	10
1.4.2 Externí finanční analýza	11
1.5 Zdroje pro finanční analýzu	12
1.5.1 Rozvaha	12
1.5.2 Výkaz zisků a ztrát	13
1.5.3 Výkaz cash flow	14
1.6 Metody finanční analýzy.....	14
1.6.1 Elementární metody.....	15
1.7 Altmanův index finančního zdraví.....	23
1.8 Porterova analýza	24
1.9 SWOT analýza	25
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	27
2.1 Charakteristika společnosti	27
2.1.1 Historie společnosti	28
2.1.2 Výrobní program společnosti	29
2.1.3 Trh a zákazníci	29

2.1.4	Produkty	30
2.2	Finanční analýza společnosti.....	32
2.2.1	Absolutní ukazatele	32
2.2.2	Rozdílové ukazatele.....	37
2.3	Poměrové ukazatele	40
2.3.1	Ukazatele likvidity.....	40
2.3.2	Ukazatele rentability.....	41
2.3.3	Ukazatele zadluženosti	42
2.3.4	Ukazatele aktivity	45
2.3.5	Porovnání s konkurencí	47
2.4	Altmanův index finančního zdraví.....	49
2.5	Porterova analýza	50
2.6	SWOT analýza	52
3	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ.....	53
3.1	Organizační struktura	53
3.2	Objem prodeje	53
3.3	Trh	54
3.4	Zásoby.....	54
3.5	Finance	54
	ZÁVĚR.....	56
4	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	57
	SEZNAM GRAFŮ	59
	SEZNAM OBRÁZKŮ	60
	SEZNAM TABULEK.....	61
	SEZNAM PŘÍLOH	62

ÚVOD

Nacházíme se v době, kdy vstoupit s firmou na trh sice není tak těžké, ale musíme čelit velké konkurenci. Aby se firma na trhu udržela, je potřeba, kromě modernizace nebo průzkumu trhu, správně řídit své finance. Pro určení finanční situace firmy se nejčastěji používá finanční analýza, která nám ukáže například likviditu, zadluženost, obrát oběžných aktiv nebo rentabilitu. Analýza dokáže odhalit různé nedostatky, které by v budoucnu pro firmu znamenaly ušlý zisk, ale také může ukázat její spolehlivost a schopnost hradit své závazky, což je důležité nejen pro její zákazníky, ale také pro banky a jiné orgány.

V mé bakalářské práci jsem provedl finanční analýzu firmy MVVS, s.r.o., kde jsem vykonával svou praxi a nadále s ní udržuji pracovní vztah. Tato společnost se zabývá výrobou spalovacích motorů do akrobatických letadel a již pár let se nachází ve ztrátě.

Veškeré informace jsem čerpal z odborných knih a dalších zdrojů, které mi pomohly jak v teoretické části, tak i v praktické. Dále jsem využil znalosti, které jsem nasbíral za doby mého studia a také během mé činnosti v této firmě, kde mi nejvíce pomohl sám ředitel firmy a poskytl mi spoustu cenných informací.

MVVS jsem si vybral, protože moje rodina již několikátou generaci vyrábí akrobatická letadla a od mala jsou mi velmi blízká. Chtěl bych v naší tradici pokračovat a vidím v této firmě velký potenciál, který bychom v budoucnu rádi využili a posunuli tak úroveň letadel zase o něco výše. Z toho důvodu jsem se rozhodl provést pro ni tuto analýzu, abych zjistil, jak její finanční situaci zlepšit a navázat na časy, kdy byla firma prosperující.

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Cílem této bakalářské práce je zhodnotit současnou situaci firmy MVVS, s.r.o., použitím finanční analýzy, kterou provedu z výkazů roků 2013 – 2018. Následně z výsledků vyvodím návrhy, jak tuto situaci zlepšit a jak dostat firmu opět do zisku.

Celou práci je rozdělena na dvě části – teoretickou a praktickou. V teoretické části bych chtěl nejprve vysvětlit, co to finanční analýza je, k čemu se používá a jací uživatelé jsou s ní spojováni. Poté se budu věnovat popisu jednotlivých účetních výkazů, jako jsou rozvaha, výkaz zisků a ztrát nebo výkaz cash flow. Nakonec detailně popíši jednotlivé ukazatele finanční analýzy a její metody, které pak následně využiji ve zbytku práce.

V praktické části nejprve představím analyzovanou firmu. Po krátké historii se podíváme na oblast, ve které společnost podniká a na jaký trh a zákazníky se zaměřuje. Také provedu srovnání v daném odvětví pomocí Porterovy analýzy. Dále nastíním její současnou situaci a zjistím silné a slabé stránky, hrozby a příležitosti s použitím SWOT analýzy. Nakonec provedu finanční analýzu a interpretuji dané výsledky. V závěru navrhu řešení, jak zlepšit situaci, ve které se společnost nachází.



Obrázek č. 1: Logo firmy

(Zdroj: (1))

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKA

V teoretické části popíšu jednotlivé ukazatele, které využiji v mé práci. Nejprve se zaměřím na přiblížení pojmu finanční analýza a její historii. Poté přejdu k subjektům, které ji využívají nebo požadují. Představíme si zdroje, ze kterých finanční analýza čerpá a veškeré hodnoty, bez kterých bychom nemohli analýzu provést. Dále se budu věnovat jednotlivým metodám a poté přejdu k popisu SWOT analýzy a Porterovy analýzy.

1.1 Finanční analýza

„Finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech. Finanční analýzy v sobě zahrnují hodnocení firemní minulosti, současnosti a předpovídání budoucích finančních podmínek.“ (2, s. 9)

V současné době se žádná firma bez finanční analýzy nemůže obejít, jelikož poskytuje důležité informace o fungování podniku. Nejvíce poznatků čerpá z účetních výkazů, jako jsou rozvaha a výkaz zisků a ztrát, které obsahují data a ta musí být pravdivá. S těmito daty dále pracuje, zkoumá je a rozebírá pomocí finančních nástrojů. Podle výsledných hodnot se zjistí, zda je daná firma finančně zdravá, nebo nikoliv. (2, s. 9)

1.2 Historie finanční analýzy

Finanční analýza se začala vyvíjet nejspíše v době vzniku peněz. První informace můžeme najít ve Spojených státech amerických, kde bylo nalezeno poměrně dost teoretických prací týkajících se finanční analýzy, ale praktické ukázky zde chyběly. Rozvojem informačních technologií se začala měnit struktura analýz a později se zjistilo, že základním kamenem pro úplnou analýzu jsou účetní výkazy, které do té doby byly spíše kritizovány. Po nějaké době se finanční analýza stává nedílnou součástí každé firmy. (2, s. 10)

1.3 Základní cíle finanční analýzy

Základním cílem je samotný princip podnikání, a to vytvářet zisk. Jde o nejzákladnější a nejdůležitější faktor, kde se podnikatel snaží zhodnotit svůj vklad a čas. Pomocí analýzy dokážeme nalézt nedostatky, které podnik má, a následně je vylepšit. (2, s. 10)

Dalším cílem je udržovat podnik schopný plnit své závazky, protože pokud tomu tak nebude, firma povede k pomalému bankrotu. Díky každoroční analýze může podnik ukázat svou spolehlivost, která je pro obchod na trhu velmi důležitá. (2, s. 10)

1.4 Uživatelé finanční analýzy

Většinou je finanční analýza sestavována na pokyn ředitele, manažera nebo majitele firmy, který chce nahlédnout do finančních toků své společnosti. Analýzu však mohou požadovat i jiní uživatelé, které dělíme na interní a externí následovně. (3, s. 12)

Interní uživatelé:

- Manažeři
- Zaměstnanci
- Odboráři

Externí uživatelé:

- Stát a jeho orgány
- Investoři
- Banky a jiní věřitelé
- Obchodní partneři
- Konkurence (3, s. 12)

1.4.1 Interní finanční analýza

Slouží pouze samotnému podniku, který si chce zjistit, zda je firma zdravá. Výhodou interní analýzy jsou znalosti a informovanost uživatelů, kteří ji vykonávají a jsou součástí dané firmy. (4, s. 12)

Manažeři

Nejčastějšími uživateli finanční analýzy jsou manažeři podniku a jeho vedení. Oproti ostatním uživatelům mají výhodu velkého množství interních informací, které nejsou ostatním subjektům dostupné. Mohou tak lépe interpretovat dané výsledky a vyvodit přesnější závěry. Analýza pomáhá manažerům správně stanovit plány na další roky a vytvořit si cíle, kterých lze reálně dosáhnout. (3, s. 13)

Zaměstnanci

Pro zaměstnance je zásadní prosperita a stabilita firmy, aby se nemuseli bát o svou pozici nebo mzdu. Pokud by se podnik každým rokem blížil k záporným číslům, postupně by přicházel i o své zaměstnance, kteří budou hledat místo jinde. (3, s. 13)

1.4.2 Externí finanční analýza

Sestavuje se většinou pro subjekty, které nemají s firmou žádný pracovní vztah, ale potřebují znát finanční stránku a také historický vývoj podniku. Například pokud by firma chtěla zažádat o půjčku, bude banku zajímat, jestli se firma nenachází v insolventním řízení nebo zda je schopna půjčku splácet. (4, s. 12)

Stát a jeho orgány

Nejčastějším důvodem analýzy je kontrola daní a jejich odvodů. Někdy jsou firmě poskytnuty finanční prostředky od státu ve formě dotací, státních zakázek nebo jiných soutěží. Kvůli těmto poskytnutým prostředkům stát a jeho orgány prověřují, jak se s nimi nakládá a zda byly správně využity. (3, s. 13)

Investoři

Ještě předtím, než investoři pošlou své peníze do firmy, ve které vidí rostoucí potenciál, zjišťují si více informací. K tomu jim slouží finanční analýza, ve které naleznou odpovědi na své otázky, zda je vhodné do podniku vkládat své peníze a jestli bude tato investice výdělečná. Dalším impulsem k sestavení této analýzy je, že chtějí vědět, jak si firma vede a jak nakládá s poskytnutými prostředky. (3, s. 13)

Banky a jiní věřitelé

Pro banky a další věřitele je finanční analýza věrohodným ukazatelem, zda je firma schopná své závazky hradit. Často proto bývá v úvěrových smlouvách zakotveno, že jsou firmy povinny tyto informace pravidelně podávat. (3, s. 13)

Obchodní partneři

Také dodavatelé požadují zprávu o finanční stránce podniku ze stejného důvodu jako banky. Pro společnost je důležité vybudovat si s obchodními partnery dlouhodobý a přátelský vztah. (3, s. 13)

1.5 Zdroje pro finanční analýzu

Pro vypracování finanční analýzy potřebujeme zdroje, ze kterých získáme potřebné hodnoty, a ty poté dosazujeme do vzorců. Tyto hodnoty jsou čerpány z účetní závěrky, kterou sestavuje účetní jednotka. Účetní závěrka obsahuje:

- rozvahu,
- výkaz zisků a ztrát,
- výkaz cash flow,
- přílohy. (3, s. 14)

1.5.1 Rozvaha

„Rozvaha je písemným přehledem majetku a zdrojů podniku k určitému datu.“
(3, s. 14) Dělíme ji na aktiva na straně Má dáti a pasiva na straně Dal.

Aktiva

Představují veškerý majetek, který firma vlastní. Člení se dle jeho funkce a doby držení tohoto majetku na tři části:

- dlouhodobý majetek,
- oběžná aktiva,
- časové rozlišení. (3, s. 15)

Pasiva

V pasivech vidíme přehledně všechny zdroje financování, které posloužily k pořízení majetku. Také se dělí na tři části:

- vlastní kapitál,
- cizí zdroje,
- časové rozlišení. (3, s. 16)

Tabulka č. 1: Rozvaha

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: (5, s. 53))

Označ.	Položka		Označ.	Položka	
	AKTIVA CELKEM			PASIVA CELKEM	
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál		A.	Vlastní kapitál	
B.	Dlouhodobý majetek		A. I.	Základní kapitál	
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek		A. II.	Kapitálové fondy	
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek		A. III.	Fondy ze zisku	
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek		A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	
C.	Oběžná aktiva		A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	
C. I.	Zásoby		B.	Cizí zdroje	
C. II.	Dlouhodobé pohledávky		B. I.	Rezervy	
C. III.	Krátkodobé pohledávky		B. II.	Dlouhodobé závazky	
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek		B. III.	Krátkodobé závazky	
D.	Ostatní aktiva		B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	
D. I.	Časové rozlišení		C.	Ostatní pasiva	
			C. I.	Časové rozlišení	

1.5.2 Výkaz zisků a ztrát

Výkaz znázorňuje vztah mezi výnosy a náklady, které byly vynaloženy v rámci daného období. Výstupem je výsledek hospodaření, jenž znázorňuje, jak si firma vedla v daném roce. Výsledek hospodaření může skončit kladně (zisk), záporně (ztráta), nebo nulový. (3, s. 17)

Výnosy

„Jsou peníze, které podnik získal z veškerých činností za dané účetní období bez ohledu na to, zda došlo k jejich inkasu.“ (3, s. 17)

Náklady

„Představují peněžní částky, které podnik v daném účetním období funkčně vynaložil na získání výnosů.“ (3, s. 17)

1.5.3 Výkaz cash flow

„Jde o přehled příjmů a výdajů podniku za dané období.“ (3, s. 18) Svou funkcí doplňuje předchozí výkazy. Mimo to, že částečně analyzuje finanční situaci podniku, také popisuje vývoj a ukazuje jednotlivé změny, které během vývoje nastaly. Výkaz dále zobrazuje, jak podnik dokáže plnit své závazky. (3, s. 18, 19)

1.6 Metody finanční analýzy

Díky rozvoji humanitních věd vzniklo mnoho metod pro výpočet finanční analýzy podniku. Při výběru správné metody musíme brát v úvahu následující faktory.

- Účelnost – při výběru správné metody musíme zvolit tu, která bude vést k dosažení našeho zvoleného cíle.
- Nákladnost – analýza není chvilková záležitost a její vypracování zabere spoustu času, což vede ke vzniku nákladů, které se nám ale později vrátí díky nalezení ušlého zisku.
- Spolehlivost – zajistíme ji pomocí správných a úplných vstupních dat.

Pracovníci, kteří provádí výpočty analýzy, tak musí neustále kontrolovat, zda je zvolená metoda správná a splní tak její účel. Je důležité znát, pro koho je tato analýza sestavována. Pro člověka (většinou majitel firmy), který tuto práci zadal, není důležité znát postup výpočtů, ale zajímají ho konečné výsledky, a co znamenají pro jeho podnik. Proto je důležité zvolit vhodnou prezentaci a interpretaci výsledků využitím např. grafických znázornění.

Metody finanční analýzy můžeme rozdělit do dvou skupin, a to elementárních metod a metod vyšších. Metody vyšší nejsou běžné a univerzální, také je potřeba speciální

software. Jejich aplikací se zabývají spíše specializované firmy, z toho důvodu se budu věnovat pouze elementárním metodám. (2, s. 40)

1.6.1 Elementární metody

Základem elementárních metod je faktor času, který rozděluje veličiny na stavové a tokové. Stavové veličiny nalezneme v rozvaze a vztahují se k určitému časovému okamžiku. Tokové veličiny najdeme ve výkazech zisků a ztrát a ty se vztahují k určitému časovému intervalu. (2, s. 40, 41)

1.6.1.1 Absolutní ukazatele

Využívají pouze hodnoty z rozvahy a výkazu zisků a ztrát. Nepoužívají žádnou matematickou metodu, a proto slouží pouze k posouzení vývoje a procentuálnímu zastoupení jednotlivých položek výkazů. (2, s. 40, 41) (6, s. 40, 41)

Horizontální analýza

Horizontální analýza zkoumá vývojové trendy ve dvou směrech, a to absolutní a relativní, kdy absolutní je vyjádřena v tisících korunách a relativní v procentech. Porovnává jednotlivé položky výkazů v čase tím, že je od sebe odečítá. Takže se jedná o rozdíl určité položky základního období oproti běžnému období. Poté tento výsledek vyjadřujeme ještě v procentech, abychom zjistili, jak je změna veliká. (7, s. 63)

$$\text{absolutní změna} = \text{položka}_{i+1} - \text{položka}_i$$

$$\text{relativní změna} = \frac{\text{položka}_{i+1} - \text{položka}_i}{\text{položka}_i} \times 100 [\%]$$

Vertikální analýza

Oproti horizontální analýze, která potřebuje znát výsledky předchozích období, vertikální analýza pracuje pouze s jedním obdobím. Posuzujeme v ní dílčí výsledky k určité základně – např. analytik bere v úvahu strukturu aktiv, která jako základna tvoří 100%, a zjišťuje, jak se jednotlivé dílčí položky aktiv (např. zásoby) podílí na celkovém základu. (7, s. 64)

1.6.1.2 Rozdílové ukazatele

Jak už je patrné z názvu, tak k jejich výsledku se dostaneme odečtením položky pasiv od položky aktiv. (2, s. 41)

Čistý pracovní kapitál

Jde o rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a krátkodobými závazky a výsledkem je kolik peněžních prostředků zůstane společnosti po úhradě krátkodobých závazků, pokud ovšem prodá veškerý oběžný majetek. Čistý pracovní kapitál lze rozdělit i na dobu, v jaké jsou krátkodobé závazky splatné. Tyto výsledky jsou nejdůležitější pro finančního ředitele, kterému ukáže, jak je podnik schopný plnit své závazky a díky rozčlenění na doby splatnosti také na to, kolik peněžních prostředků má volných. (8, s. 35) (9)

$$\text{ČPK} = \text{oběžná aktiva} - \text{cizí krátkodobý kapitál}$$

Čisté pohotové prostředky

Jedná se o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a krátkodobými závazky s blízkou dobou splatnosti. Pokud do pohotových peněžních prostředků zahrneme pouze peníze v pokladně a na bankovním účtu, jedná se o nejvyšší stupeň likvidity. Výsledek lze interpretovat, jak je podnik schopný plnit své závazky v krátkém okamžiku, kdy závazky jsou potřeba splatit ihned. (6, s. 86)

$$\text{ČPP} = \text{pohotové peněžní prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky}$$

Čistý peněžní majetek

Čistý peněžní majetek zjišťuje také úhradu krátkodobých závazků pomocí oběžných aktiv, které ale ovšem neberou v úvahu nejméně likvidní složku, a tou jsou zásoby. (9)

$$\text{ČPM} = (\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}) - \text{krátkodobé závazky}$$

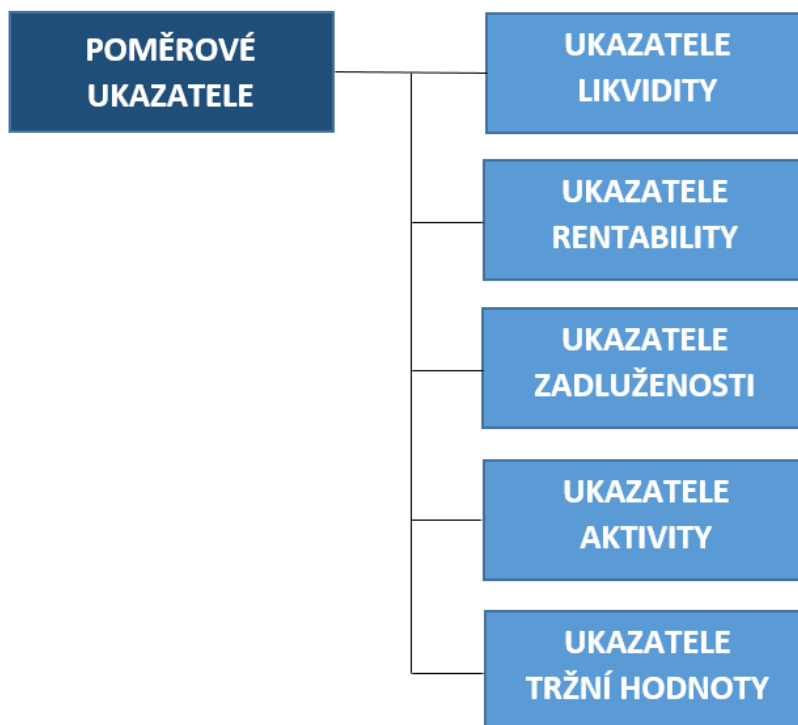
1.6.1.3 Poměrové ukazatele

Jsou nejpoužívanější metodou, která využívá výkazy, a tudíž i nejzákladnější ve finanční analýze. V dnešní době jsou výkazy firem veřejné, a proto je můžeme využít k porovnání s konkurencí či dokonce s celkovým odvětvím. Dle názvu je výpočet prováděn poměrem mezi položkami účetních výkazů. Prvním možným rozdělením poměrových ukazatelů je na ukazatele struktury majetku a kapitálu, ukazatele tvorby výsledku hospodaření a ukazatele na bázi peněžních toků.

- Ukazatele struktury majetku kapitálu - k výpočtům využívají položky rozvahy a nejčastěji jsou využívány pro výpočet likvidity a zadluženosti.

- Ukazatele tvorby výsledku hospodaření - k výpočtu využívají položky z výkazu zisků a ztrát.
- Ukazatele na bázi peněžních toků – ukazují pohyb peněžních prostředků; nejčastěji slouží k výpočtu analýzy úvěrové způsobilosti. (2, s. 53)

Dalším možným členěním poměrových ukazatelů znázorňuje následující schéma:



Obrázek č. 2: Poměrové ukazatele

(Zdroj: Vlastní zpracování dle (2, s. 54))

a) Ukazatele likvidity

„Likvidita určité složky představuje vyjádření vlastnosti dané složky rychle a bez velké ztráty hodnoty se přeměnit na peněžní hotovost.“ (2, s. 54)

Ukazatele likvidity uvádějí schopnost podniku hradit své závazky ve sjednané lhůtě. Každý příjemce této analýzy (majitelé, investoři, dodavatelé, management, ...) se bude dívat na ukazatele likvidity jinak a každý bude vyžadovat rozdílnou hodnotu. Proto je pro firmu nejlepší, když svou likviditu drží v rovnováze tak, aby podnik dokázal plnit své závazky a zároveň nedržel velké množství finančních prostředků, které se dají využít na jinou aktivitu.

Nejvíce se využívají tři základní ukazatele:

- okamžitá likvidita,
- pohotová likvidita,
- běžná likvidita. (2, s. 54, 55)

Okamžitá likvidita

Okamžitá likvidita představuje schopnost podniku splatit své závazky z toho co má zrovna k dispozici. Vstupují do ní jen ty nejlikvidnější instrumenty, kterými jsou peníze v pokladně a na bankovním účtu, volně obchodovatelné cenné papíry nebo šeky. Do čitatele ale nejčastěji dosazujeme pouze peníze v pokladně a na běžném účtu. Do jmenovatele vstupují mimo krátkodobých závazků také krátkodobé úvěry a výpomoci. (2, s. 56)

Doporučovaná hodnota je v rozmezí 0,2 - 0,5.

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Pohotová likvidita

Pohotová likvidita spočívá ve schopnosti podniku splatit své závazky, aniž by museli prodat své zásoby. Tato likvidita má širší pojetí než okamžitá likvidita - do čitatele zahrneme veškerá oběžná aktiva kromě nejméně likvidní položky, a tou jsou zásoby. Pro úplnou správnost bychom do oběžných aktiv neměli započítávat pohledávky, které jsou nedobytné. (3, s. 27)

Doporučená hodnota se nachází v rozmezí 1,0 – 1,5.

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Běžná likvidita

Má nejširší pojetí a tudíž je nejméně vhodná. Do čitatele vložíme celková oběžná aktiva, takže zde zahrneme i zásoby. U zásob je potřeba správného ocenění, jelikož některé zásoby mohou být neprodejné a poté by zkreslovaly konečné výsledky. Výstupem

analýzy zjistíme, kolikrát je podnik schopný uhradit své závazky, pokud přemění všechna oběžná aktiva na peněžní prostředky. (6, s. 86)

Doporučená hodnota je v intervalu 2,0 – 3,0.

$$Běžná\ likvidita = \frac{oběžná\ aktiva}{krátkodobé\ závazky}$$

b) Ukazatele rentability

Považují se za ukazatele ziskovosti, protože znázorňují schopnost podniku vytvářet zisk. Úkolem každého podniku je jeho rostoucí tendence, která ovšem souvisí s vývojem ekonomiky. Při poklesu ekonomiky je nelogické požadovat vyšší zisk oproti minulému období, kdy byla ekonomika rostoucí.

Máme tři druhy zisku:

- EBIT – zisk, od kterého ještě nejsou odečteny daně a úroky; využívá se pro porovnání firem mezi sebou.
- EBT – zisk, od kterého nejsou odečteny daně, ale je snížený o finanční a mimořádný výsledek; využijeme ho tam, kde chceme porovnat výkonosti firmy s různým daňovým zatížením.
- EAT – zisk, od kterého jsou odečteny daně a úroky; říká se mu čistý zisk a slouží pro hodnocení výkonu firmy.

Dále si představíme nejčastější ukazatele rentability, které si i blíže popíšeme. (2, s. 57, 58, 59)

Ukazatel rentability vloženého kapitálu (ROI)

Firma u tohoto ukazatele počítá s veškerým kapitálem, který měla k dispozici, a nezáleží na tom, jestli byl vlastní, nebo cizí. (2, s. 59)

Doporučená hodnota: 12 – 15 % (dobrý výsledek) → čím vyšší, tím lepší.

$$ROI = \frac{EBIT}{celkový\ kapitál} * 100 [\%]$$

Ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE)

Do jmenovatele vstupuje pouze vlastní kapitál, a to jsou peníze vložené majitelem nebo akcionáři, kteří chtějí, aby hodnota každým rokem rostla. (2, s. 60)

Doporučená hodnota: co nejvyšší.

$$ROE = \frac{VH \text{ po zdanění (EAT)}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 [\%]$$

Ukazatel rentability odbytu (ROS)

Je nezbytným ukazatelem, pokud se chceme dozvědět, jak je náš podnik efektivní. Pro výpočet a porovnání můžeme použít dva druhy výpočtů, a to buď že do čitatele vložíme EBIT, nebo EAT. (3, s. 23)

Doporučená hodnota: vyšší.

$$ROS = \frac{VH \text{ po zdanění (EAT)}}{\text{Tržby}} * 100 [\%]$$

Ukazatel rentability nákladů (ROC)

Při výpočtu rentability tržeb si můžeme rovnou vypočítat nákladovost, již znázorňuje, kolik korun se spotřebuje na jednu korunu tržeb. (2, s. 63)

Doporučená hodnota: nižší.

$$ROC = 1 - \frac{VH \text{ po zdanění (EAT)}}{\text{tržby}} * 100 [\%]$$

c) Ukazatele zadluženosti

Představují, jak je podnik financován a v jakém poměru jsou vlastní zdroje ke zdrojům cizím. Je přirozené a ekonomické, že podnik není financován jen z vlastních zdrojů, ale ke své činnosti využívá i cizí zdroje, protože pokud by byl financován jen z vlastních zdrojů, snižoval by svou výnosnost. Na druhou stranu, financování pouze z cizích zdrojů je nemožné z důvodu jeho obtížného získání. (2, s. 64)

Celková zadluženost

Jde o základní ukazatel, který znázorní financování podniku. Celková zadluženost by se měla pohybovat podle zlatého pravidla kolem 50%, aby zdroje byly vyrovnané. (6, s. 88) (9)

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{aktiva celkem}} * 100 [\%]$$

Koeficient samofinancování

Tento ukazatel bere v potaz jen kapitál získaný z vlastních zdrojů. Výsledná hodnota nám odhalí, do jaké míry podnik kryje svá aktiva z vlastních zdrojů. (2, s. 65)

Doporučená hodnota: okolo 50%.

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} * 100 [\%]$$

Doba splácení dluhů

Doba splácení dluhů ukazuje, za kolik let podnik dokáže splatit všechny své dluhy při stávající výkonnosti. (9)

Doporučená hodnota: 3 roky

$$\text{Doba splácení dluhů} = \frac{\text{cizí zdroje-rezervy}}{\text{provozní cash-flow}} * 100 [\%]$$

Úrokové krytí

Výsledek nám říká, kolikrát zisk pokryje stávající úroky. Pokud výsledná hodnota vyjde rovna 1, znamená to, že veškerý zisk půjde na splacení úroků. (3, s. 26)

Doporučená hodnota: 3 – 6.

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} [\text{krát}]$$

d) Ukazatele aktivity

Zjišťují, zdali podnik využívá své peněžní prostředky vhodným způsobem. Ukazatel aktivity využívá dva typy výpočtů, a to počet obrátů aktiv a dobu obrátů aktiv.

Obrat celkových aktiv

Obrat celkových aktiv ukazuje veškeré aktiva v podniku, bez ohledu z jakých zdrojů je financován, kolikrát se obrátí v podniku za rok. (3, s. 24)

Doporučená hodnota: 1,6 – 3,0.

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva celkem}} [\text{krát}]$$

Obrat stálých aktiv

Obrat stálých aktiv zobrazuje efektivnost využití strojů a dalšího dlouhodobého majetku nacházejícího se v podniku. Tento ukazatel upozorňuje na jejich úplné vytížení, které je dáno výrobní kapacitou. (10)

Doporučená hodnota: vyšší než u obratu celkových aktiv.

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{stálá aktiva}} [\text{krát}]$$

Obrat zásob

Obrat zásob udává kolikrát je v průběhu roku každá položka zásob prodána a znovu naskladněna. (9)

Doporučená hodnota: co nejvyšší.

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}} [\text{krát}]$$

Obrat pohledávek

Obrat pohledávek udává, kolikrát se přemění v tržby za rok. (9)

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{tržby}}{\text{krátkodobé pohledávky}} [\text{krát}]$$

Obrat závazků

Obrat závazků udává, kolikrát je její jednotka pořízena za rok. (9)

$$\text{Obrat závazků} = \frac{\text{tržby}}{\text{závazky z obchodních vztahů}} [\text{krát}]$$

Doba obratu zásob

Doba obratu zásob představuje průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podniku do doby jejich spotřeby nebo prodeje. (9)

Doporučená hodnota: nízká.

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\frac{\text{tržby}}{360}} [\text{dny}]$$

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek, představuje dobu, která uplyne mezi prodejem a obdržení platby od zákazníků. (3, s. 25)

Doporučená hodnota: 30 – 60 dní

$$Doba\ obratu\ pohledávek = \frac{obchodní\ pohledávky}{\frac{tržby}{360}} [dny]$$

Doba obratu závazků

Doba obratu závazků, představuje dobu od vzniku závazku do jeho úhrady. (9)

Doporučená hodnota: větší jak u doby obratu pohledávek.

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{závazky}{\frac{tržby}{360}} [dny]$$

1.7 Altmanův index finančního zdraví

Zakladatelem je profesor financí Edward Altman, který došel k tomuto bankrotnímu modelu v roce 1968 tak, že sebral ukazatele a rozdělil je do jednotlivých skupin. Poté jednotlivé výpočty prováděl na dvou typech firem, kde ta první se nenacházela v ohrožení bankrotu a ta druhá ano. Nakonec ze zkoumaných ukazatelů vybral pět, které nejlépe předpovídaly bankrot společností. (11)

Základní vzorce pro výpočet:

$$Z = 0,717 * X(1) + 0,847 * X(2) + 3,107 * X(3) + 0,42 * X(4) + 0,998 * X(5)$$

Kde: $X(1) = \frac{oběžná\ aktiva - krátkodobé\ závazky}{celková\ aktiva}$

$$X(2) = \frac{nerozdělený\ zisk}{celková\ aktiva}$$

$$X(3) = \frac{zisk\ před\ zdaněním + úroky}{celková\ aktiva}$$

$$X(4) = \frac{vlastní\ kapitál}{(dlouhod.závazky + krátkod.závazky + bankovní\ úvěry\ a\ výpomoci)}$$

$$X(5) = \frac{tržby}{celková\ aktiva}$$

Výsledné hodnoty:

- ($Z > 2,9$) - Bezpečná zóna – podniky, které nejsou ohroženy.
- ($1,2 < Z < 2,9$) - Šedá zóna - nelze jednoznačně určit budoucí směr.

- ($Z < 1,2$) - Krizová zóna – podniky, které jsou bezprostředně ohrožené bankrotem. (12)

1.8 Porterova analýza

Zaměřuje se na ziskovost v daném odvětví, kde působí pět faktorů: konkurence v odvětví, potenciální konkurenti, substituty, zákazníci a dodavatelé.

Hrozba silné rivality

Pokud vstupuje nový podnik na trh, potřebuje provést jeho průzkum, aby zjistil sílu a množství konkurentů. S tím souvisí současný stav v odvětví, který může vést k různým bojům mezi výrobci. Konkurenti při přetažení zákazníků používají úpravy cen a tím začínají boje mezi podniky. Další válka může vzniknout i jinými způsoby.

Hrozba vstupu nových konkurentů

Závisí na vstupních a výstupních bariérách daného odvětví. Proto se požadavky u každého trhu mohou lišit.

Hrozba nahraditelnosti výrobků

Podniky by měly sledovat výrobce, prodávající podobný výrobek, který dokáže zastoupit ten jejich. Sledování vývoje cen u substitučních výrobků je proto nutností kvůli včasné reakci na zjištěné změny.

Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků

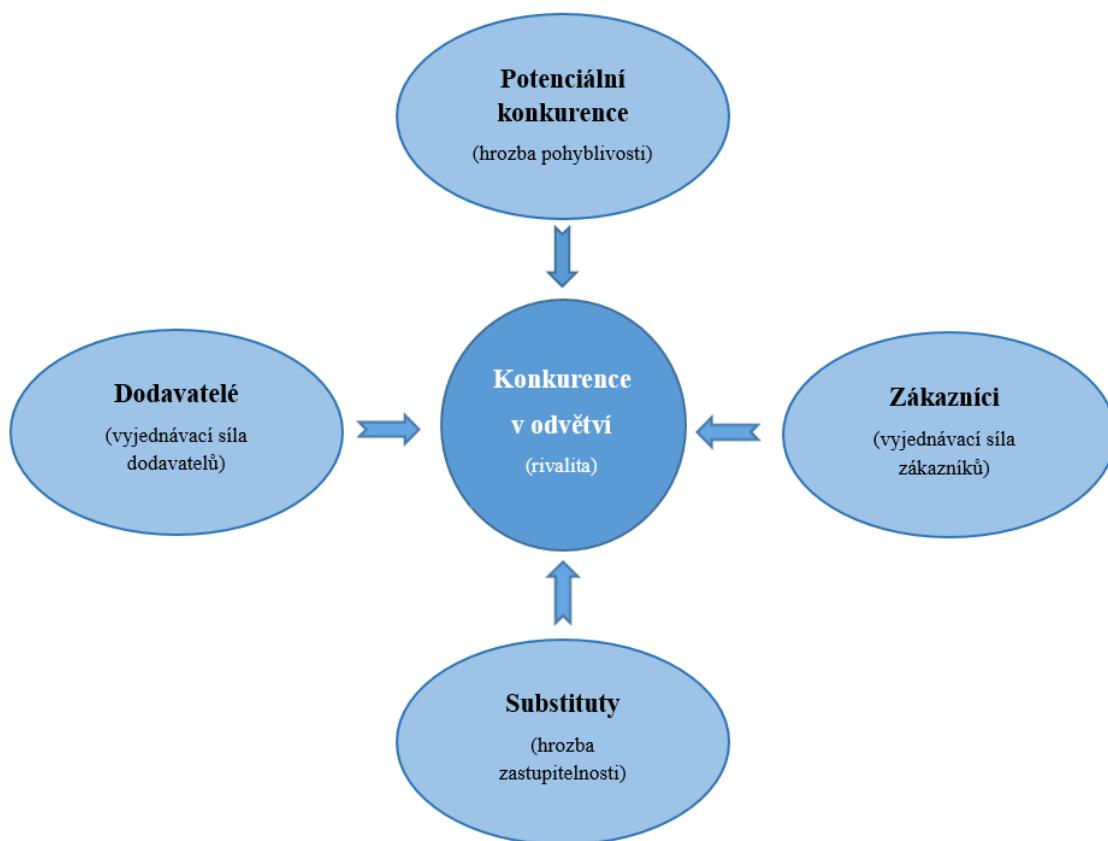
Zjišťuje sílu zákazníků v daném odvětví a jejich náchylnost na změny cen, ale také nátlak na výrobce ohledně slev, služeb a kvality.

Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

I dodavatelé mohou odradit nové výrobce přicházející na trh pomocí vysokých cen nebo špatnou kvalitou dodávaného materiálu. Proto je důležité si s nimi hned od začátku vybudovat dobrý vztah.

Nejčastěji se používá při vstupu na trh k analýze konkurentů. Musíme brát v potaz, že v každém odvětví bude síla hrozby rozdílná. (12, s. 191-193)

V následujícím schématu si zobrazíme Porterův model.



Obrázek č. 3: Porterovo schéma
(Zdroj: Vlastní zpracování dle (12, s. 191))

1.9 SWOT analýza

S = Strengths (silné stránky), W = Weaknesses (slabé stránky), O = Opportunities (příležitosti), T = Threats (hrozby)

Pro mikroekonomické subjekty je to nejčastější strategická analýza, kterou provádí. Dělíme ji na vnitřní (silné a slabé stránky) a vnější analýzu (příležitosti a hrozby).

- **Vnitřní analýza** prověřuje podnik zevnitř a odhaluje jeho silné a slabé stránky. Dále je důležité, aby byl proveden přehled zdrojů, se kterými se může pracovat a rozdělit je na zdroje nahraditelné a nenahraditelné.
- **Vnější analýza** prozkoumá okolí podniku a vyhodnotí jeho příležitosti a hrozby, které se zde nachází, nebo by se mohly objevit. Faktory vnější analýzy: politika národních a nadnárodních institucí, vývoj ekonomických podmínek, sociálně-kulturní faktory, technologický vývoj, legislativní a ekologické faktory.

Po provedení SWOT analýzy a jejím vyhodnocení je potřeba stanovit strategii, která určí, jak využijeme silné a slabé stránky podniku proti příležitostem a hrozbám nacházejících se v okolí podniku. (12, s. 295, 296)

Interní faktory	Silné stránky (Strengths)	Slabé stránky (Weaknesses)
	<ul style="list-style-type: none"> • Kvalitní výrobky (služby) • Tradice značky • Dobře zajištěný a fungující servis • Dobrá finanční situace • Vyškolený prodejní personál • Vysoká úroveň marketingové komunikace 	<ul style="list-style-type: none"> • Konzervativní přístup k inovačnímu procesu • Vysoká zadluženost • Nedostatečná úroveň informačního systému • Nízký prodejní obrát • Podnik je nováčkem na zavedeném trhu
Externí faktory	Příležitosti (Opportunities)	Hrozby (Threats)
	<ul style="list-style-type: none"> • Příznivé podmínky na trhu • Chybná strategie konkurence • Příznivé změny v politice • Snadný vstup na nové trhy • Moderní trendy v technologiích 	<ul style="list-style-type: none"> • Nepříznivé legislativní změny • Politické změny (destinace) • Zvýšení konkurenčního tlaku • Zvýšení rizik prodeje

Obrázek č. 4: SWOT analýza

(Zdroj: (13))

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

V této kapitole se zaměřím na představení společnosti MVVS, spol. s r.o., řeknu něco i o její historii, výrobním programu a trhu, na který cílí. Poté provedu jednotlivé výpočty finanční analýzy podle odborných knih. Výpočty udělám pro sedmileté období, tedy přesně od roku, kdy firmu koupili nový majitelé. Některé ukazatele porovnám s konkurenčními firmami. Ke konci této kapitoly provedu bankrotní model použitím Altmanova indexu finančního zdraví. Následně zobrazím vlivy působící na podnik vyskytující se v jeho okolí a zobrazím strategii uvnitř podniku pomocí SWOT analýzy.

2.1 Charakteristika společnosti

MVVS, spol. s r.o. vyrábí dvoutaktní spalovací motory a elektromotory pro použití v RC modelech a v poslední době i v bezpilotních letounech. Společnost se na konci roku 2018 rozhodla přestěhovat do nových prostorů po dlouhých 65 letech ze třídy Kapitána Jaroše o kousek dál do Židenic. Tuto skutečnost, jak moc velký zásah to byl pro společnost, bude možné zjistit, až se uzavře rok 2019 z důvodu stěhovacích prací konajících se ještě v dané roce.

Sídlo: Šámalova 1537/60a, Židenice, 615 00 Brno

Identifikační číslo: 41604369

Základní kapitál: 750 000,- Kč

Statutární orgán: IVO KRYL, Den vzniku funkce: 15. února 2019

Společníci: MICHAL VÍTEK (50%) a IVO KRYL (50%)

Předmět podnikání dle obchodního rejstříku:

- Obráběčství
- Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

(14)

2.1.1 Historie společnosti

Společnost vznikla pod názvem Modelářské Výzkumné a Vývojové Středisko, zkráceně tedy MVVS, a byla založena v roce 1953. Zakladatelem byl nadšenec do modelů Zdeněk Husička, který zde sestavil kvalitní tým techniků, a proto se výsledky ukázaly takřka ihned, když v roce 1955 vyhráli Mistrovství světa v Paříži v kategorii upoutaných modelů.



Obrázek č. 5: Historie MVVS

(Zdroj: (15))

Vyráběly se zde žhavicí motory o objemu $1,5 \text{ cm}^3$ až 10 cm^3 , které byly velmi úspěšné. V dalších letech získalo MVVS řadu ocenění i za nepříznivého režimu v osmdesátých letech. Vytvořili neustále další motory a rozšířili své portfolio o dieselové motory.



Obrázek č. 6: Žhavicí motor

(Zdroj: (15))

V roce 1991 proběhla privatizace společnosti a do dnešního dne má právní formu společnost s ručením omezeným. To jí otevřelo dveře do zahraničí a stala se úspěšnou značkou v Německu i ve Spojených státech amerických. Přesto polovina tržeb byla tvořena českými spotřebiteli.

Kvůli nulovým investicím do nových technologií MVVS stagnovala, což vyústilo v roce 2001 k prodeji firmy. Noví majitelé zvolili taktiku postupné modernizace technologií a omezili dovoz některých součástek, které si začali vyrábět sami na nových CNC strojích. Také přišel nový tým zkušených techniků, který měl za úkol navrátit zpět dobré jméno této značky. V následujících letech společnost představila nový benzinový motor o objemu 58 ccm³, který v té době porážel své konkurenty po celém světě a získal mnoho ocenění. S vývojem nepřestala a vyvinula vodou chlazený motor, elektrický startér i benzinové dvouválce.

MVVS se ale moc nedařilo a konkurence jí porážela ve všech směrech. Proto byla v roce 2012 opět prodána novým majitelům. (15)

2.1.2 Výrobní program společnosti

Hlavní náplní je výroba polotovarů a součástek ke složení kvalitního motoru. K tomu je zapotřebí vyučený tým zaměstnanců, kde se každý specializuje na určitou činnost. Společnost se snaží vyplnit výrobní kapacity výrobou pouze pro vlastní motory, ale kvůli nízkým prodejům a stagnaci na trhu kooperuje s jinými výrobními firmami, které mají momentálně plnou kapacitu a nemohou si dovolit pořídit nový stroj.

2.1.3 Trh a zákazníci

Výrobky MVVS se nejvíce prodávají na evropském trhu, kde má společnost zastoupení v dealerech jednotlivých zemí, přes které se uskutečňuje obchod s konečnými zákazníky. Je také možný prodej přímo cílovému zákazníkovi, který si nepřeje koupit produkt přes prostředníka, ale upřednostňuje nákup od samotného výrobce. Nejvíce se výrobky vyváží do Německa, Polska a Belgie. V malém měřítku má zastoupení i ve Spojených státech amerických, ale nejedná se nic velkého.

Dříve byl prodej motorů určený pouze pro modeláře do rádiem řízených modelů. Jenže v dnešní době se vyvíjí mnoho bezpilotních letounů či helikoptér k civilnímu i

armádnímu využití a společnost MVVS už získala několik takových zákazníků, kteří ale vyžadují různé modifikace na motoru a neustálou technickou podporu. Společnost MVVS tudíž zůstává na trhu pro RC modely, ale zároveň se objevuje i na trzích bezpilotních prostředků, kde vidí velký potenciál.

2.1.4 Produkty

Sortiment produktů společnosti je rozsáhlý, základem jsou benzínové motory, které mají největší podíl na tržbách.

Ukázka produktů:

MVVS 190 CN4

Čtyřválcový boxer MVVS 190 CN4 je řízený klapkovým ventilem se spodním sáním, který dává stejné množství směsi do všech válců. Motor se charakterizuje plynulým startem a klidným chodem. Využití najde ve všech typech modelů a může se využít i pro akrobatické létání.



(15)

Obrázek č. 7: Motor 190

(Zdroj: (15))

MVVS 116iL LC

Dvouválcový řadový motor o objemu 116 ccm³. Vyrobený cíleně pro modeláře, kteří staví přesné makety letadel, které obsahovaly řadové motory.



Obrázek č. 8: Motor 116iL LC

(Zdroj: (15))

MVVS 116NP

Jedná se o nejprodávanější motor, jehož konstrukce vychází z jednoválcového motoru MVVS 58cc. Orientace výfuků je zaměřena pod motor na spodní stranu. Povrch pístů v tomto motoru prošel speciální úpravou, která zajistila snížení tření a prodloužila tak životnost. Motor lze využít do všech druhů modelů, které slouží k volnočasové zábavě, ale i ke sportovní akrobacii. (15)



Obrázek č. 9: Motor 116NP

(Zdroj: (15))

MVVS 30IFS/RC

Jedná se o nejmenší druh spalovacího benzinového motoru, který firma MVVS v dnešní době vyrábí. Sání najdeme vepředu a hlava válce je se šikmou svíčkou, ke které je dodáváno elektrické zapalování. Je určený spíše pro začátečníky, teří začínají s benzinovým motorem, ale využít jde i pro akrobatické létání. Nejčastěji je ovšem použit do aerovleků a maket. (15)



Obrázek č. 10: Motor 30 Limited Edition

(Zdroj: (15))

2.2 Finanční analýza společnosti

V této kapitole provedu finanční výpočty za roky 2012 až 2018 pro jednotlivé ukazatele a využiji k tomu odborné zdroje. Ke konci této kapitoly ještě spočítám Altmanův index finančního zdraví.

2.2.1 Absolutní ukazatele

Analýza absolutních ukazatelů je prováděna pomocí horizontální a vertikální analýzy, které jsem provedl pro šest období.

2.2.1.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza zkoumá vývojové trendy ve dvou směrech, a to absolutní a relativní, kdy absolutní je vyjádřena v tisících korunách a relativní v procentech. Analýzu jsem provedl pro šest období, konkrétně za roky 2013 až 2018.

Tabulka č. 2: Horizontální analýza aktiv

(Zdroj: vlastní zpracování)

AKTIVA	2013-2012		2014-2013		2015-2014		2016-2015		2017-2016		2018-2017	
	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%
AKTIVA CELKEM	-89	-1	-532	-7	139	2	-1319	-18	-687	-12	-139	-3
Stálá aktiva	-77	-27	-22	-11	-88	-47	-89	-90	-10	-100	46	-
DHM	-77	-27	-22	-11	-88	-47	-89	-90	-10	-100	0	-
DNM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DFM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oběžná aktiva	-840	-11	-290	-4	461	7	-1269	-19	-344	-6	-181	-4
Zásoby	-169	-3	-208	-4	360	6	-971	-16	-211	-4	-585	-12
Krátkodobé pohledávky	-239	-35	-190	-43	112	44	-164	-45	-12	-6	367	195
Krátk. finanční majetek	-430	-73	107	67	-10	-4	-134	-52	-122	-99	37	3700
Časové rozlišení	829	953	-220	-24	-235	-34	39	8	-332	-66	-4	-2

Stálá aktiva každým rokem klesají, protože firma od 2012 neinvestovala do žádného dlouhodobého majetku a ten stávající je každým rokem odepisován. Ovšem můžeme si všimnout, že firma v roce 2018 zvýšila svá stálá aktiva tím, že zakoupila stroj na vysekávání statorových plechů, který byl potřeba k rychlejší výrobě elektromotorů. Oběžná aktiva mají taky klesající tendenci, jen v roce 2015 došlo k jejich nárůstu, ovšem další rok nastal velký pokles. Jednotlivé položky oběžných mají stejný vývoj jako samotná oběžná aktiva a opět v roce 2015 došlo k jejich růstu, ke kterému vedlo taky v roce 2018 u krátkodobých pohledávek a krátkodobém finančním majetku. Nízké prodeje jde vysledovat v letech 2013, 2015, 2016 a 2017, kdy docházelo k úbytku v pokladně a na bankovním účtu.

K tomuto klesajícímu trendu dochází, protože od odkoupení firmy novými majiteli nebylo investováno do nových technologií, berou se polotovary ze skladu, které byly vyrobeny v předešlých letech, a nevyrábí se další do zásoby.

Tabulka č. 3: Horizontální analýza pasiv

(Zdroj: vlastní zpracování)

Pasiva	2013-2012		2014-2013		2015-2014		2016-2015		2017-2016		2018-2017	
	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%
PASIVA CELKEM	-89	-1	-532	-7	139	2	-1319	-18	-687	-12	-139	-3
Vlastní kapitál	-545	-9	-724	-13	-289	-6	-1944	-43	-1680	-65	-1644	-179
Základní kapitál	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rezervní fondy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Výsledek hosp. min. let	-1674	-16	-545	-5	-724	-15	-289	-7	-1944	-53	-1679	-97
Výsledek hosp. běž. období	1129	-67	-179	33	435	-60	-1655	573	265	-14	35	-2
Cizí zdroje	450	28	187	9	439	19	622	23	990	30	1498	35
Krátkodobé závazky	450	28	187	9	439	19	622	23	990	30	1498	35
Dlouhodobé závazky	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Časové rozlišení	6	-	6	100	-12	-100	3	-	3	100	7	117

Jelikož se aktiva rovnají pasivům, tak vývoj celkových pasiv je totožný. Vlastní kapitál ovlivňuje pouze výsledek hospodaření minulých let a výsledek hospodaření běžného období, tudíž se nezvyšoval základní kapitál ani se netvořily žádné rezervní fondy. V roce 2013 se výsledek hospodaření za běžné období zlepšil o 1,129 milionů korun, což bylo obrovské zlepšení, ale stejně byla společnost ve ztrátě 500 tisíc korun. V dalším roce se výsledek hospodaření zhoršil o 179 tisíc korun. Nejlepším rokem byl rok 2015, kdy společnost skončila na konci roku ve ztrátě pouze 289 tisíc korun, což vedlo ke zlepšení o 435 tisíc korun oproti předchozímu roku. Bohužel následující roky byly podobné, i když docházelo ke zlepšení, tak pouze jen k nepatrným, společnost se každým rokem nacházela ve ztrátě okolo 1,6 milionů korun.

Kvůli ztrátám v každém roce si firma pomáhala zvyšováním cizích zdrojů, tudíž jí rostly krátkodobé závazky k dodavatelům, finančním institucím, zaměstnancům a dalším subjektům.

Tabulka č. 4: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

(Zdroj: vlastní zpracování)

Výkaz zisků a ztrát	2013-2012		2014-2013		2015-2014		2016-2015		2017-2016		2018-2017	
	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%	Kč	%
Tržby za vlastní výroby	-861	-10	12	0	331	4	-1371	-16	-1040	-15	-1333	-22
Výkonová spotřeba	-439	-7	-1166	-21	427	10	-401	-8	-482	-11	-471	-12
Osobní náklady	84	2	257	6	-45	-1	-820	-20	346	10	-137	-4
Provozní VH	1201	-72	-119	26	439	-76	-1674	1222	281	-16	32	-2
Finanční VH	25	-22	-62	71	-3	2	19	-13	-16	12	3	-2
VH před zdaněním	1225	-69	-179	33	435	-60	-1655	573	265	-14	35	-2

Tržby za vlastní výroby v roce 2013 klesly o 861 tisíc korun a v roce 2014 byly takřka stejné, ale v dalším roce tyto tržby vzrostly o 331 tisíc korun. Následující rok 2016 si firma nevedla vůbec dobře a došlo k rapidnímu propadu tržeb o 16%, což představuje úbytek o 1,3 milionu korun oproti roku 2015. Příčinou byla ztráta klíčových zákazníků ve Spojených státech amerických. Tento trend se opakoval další roky 2017 a 2018. Společnost tak postupně přicházela o zákazníky, protože nedokázala plnit objednávky. S poklesem tržeb klesala současně výkonová spotřeba, která vzrostla pouze v roce 2015, ale poté opět klesala. Osobní náklady v prvních dvou letech rostly, ale v roce 2015 přišel nepatrný úbytek v podobě 1%. Rok 2016 byl pro některé zaměstnance osudným, protože společnost jich propustila v tom roce tři. Další rok osobní náklady porostly, jelikož byl přijat jeden člověk a následující rok byl opět jeden zaměstnanec propuštěn, a tak se mzdy snížily o 137 tisíc korun. Provozní výsledek je každým rokem jiný, protože jeden rok rostl a ten následující klesl a v dalším opět rostl. Společnost skončila ve ztrátě každým rokem, ale v roce 2016 byl zaznamenán obrovský pokles, a to o 1,65 milionů korun. Sice v dalších letech přišlo zlepšení, ale pouze o malé částky.

Horizontální analýza nám ukázala jasný klesající trend ve všech směrech. Společnost postupně upadá a získání nových zákazníků bude pro ni hodně obtížné.

2.2.1.2 Vertikální analýza

Ve vertikální analýze se musí zvolit základna, která bude určovat následující výpočty. Já jsem zvolil celková aktiva jako základnu a spočítal jsem, jak se jednotlivé kategorie podílí na ní a dále jednotlivé části podílející se na kategoriích.

Analýza byla provedena u aktiv a pasiv od roku 2012 až po rok 2018.

Tabulka č. 5: Vertikální analýza aktiv

(Zdroj: vlastní zpracování)

AKTIVA	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Stálá aktiva	4%	3%	3%	1%	0%	0%	1%
Dlouhodobý hmotný majetek	4%	3%	3%	1%	0%	0%	0%
Dlouhodobý nehmotný majetek	-	-	-	-	-	-	-
Dlouhodobý finanční majetek	-	-	-	-	-	-	-
Oběžná aktiva	95%	85%	88%	92%	91%	97%	96%
Zásoby	79%	77%	80%	84%	86%	93%	84%
Dlouhodobé pohledávky	-	-	-	-	-	-	-
Krátkodobé pohledávky	9%	6%	4%	5%	3%	4%	11%
Krátkodobý finanční majetek	8%	2%	4%	4%	2%	0%	1%
Časové rozlišení	1%	12%	10%	6%	8%	3%	3%

Největší podíl na celkových aktivech mají oběžná aktiva, která se pohybují kolem 90% a v posledních letech dosahují dokonce hodnot 97% a 96%. Zbýlý podíl najdeme ve stálých aktivech a časovém rozlišení. Stálá aktiva v roce 2012 mají 4% s postupně klesající až k 0%, protože podnik neinvestoval v té době do žádného dlouhodobého majetku, a tak ty stávající se postupně odepsali. V roce 2018, firma investovala do stroje na vysekávání satorového plechu, čímž se zvýšila hodnota stálých aktiv o 1%.

Na oběžných aktivech se nejvíce podílí zásoby, které tvoří více jak tři čtvrtiny. Podnik má tedy hodně finančních prostředků vázáno v zásobách. Oproti tomu se krátkodobý finanční majetek podílí na oběžných zásobách v prvním roce z 8% a v roce 2013 už pouze ze 2%. V následujících letech nedojde k žádné výrazné změně. Dokonce roku 2017 se krátkodobý finanční majetek nepodílí vůbec na oběžných aktivech.

Tabulka č. 6: Vertikální analýza pasiv

(Zdroj: vlastní zpracování)

Vertikální analýza pasiv	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PASIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vlastní kapitál	79%	73%	68%	63%	44%	18%	-14%
Základní kapitál	10%	10%	11%	10%	13%	14%	15%
Rezervní fondy	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%
Výsledek hospodaření minulých let	90%	69%	66%	55%	62%	33%	1%
Výsledek hospodaření běžného období	-22%	-7%	-10%	-4%	-33%	-32%	-32%
Cizí zdroje	21%	27%	32%	37%	56%	82%	114%
Krátkodobé závazky	21%	27%	32%	37%	56%	82%	114%
Dlouhodobé závazky	-	-	-	-	-	-	-
Časové rozlišení	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Celková pasiva jsou první čtyři roky tvořeny více z vlastního kapitálu, ale v dalších třech letech hodně klesne a postupně cizí zdroje tvoří veškerá pasiva.

2.2.2 Rozdílové ukazatele

Analýza rozdílových ukazatelů představuje pro firmu určitý přehled její likvidity a schopnost plnit své krátkodobé závazky.

Tabulka č. 7: Analýza rozdílových ukazatelů

(Zdroj: vlastní zpracování)

Analýza rozdílových ukazatelů	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Čistý pracovní kapitál	5726	4436	3959	3981	2090	756	-923
Čisté pohotové prostředky	-1027	-1907	-1987	-2436	-3192	-4304	-5765
Čistý peněžní majetek	-345	-1466	-1735	-2073	-2993	-4116	-5210

Na následujících grafech si popíšeme výsledné hodnoty.

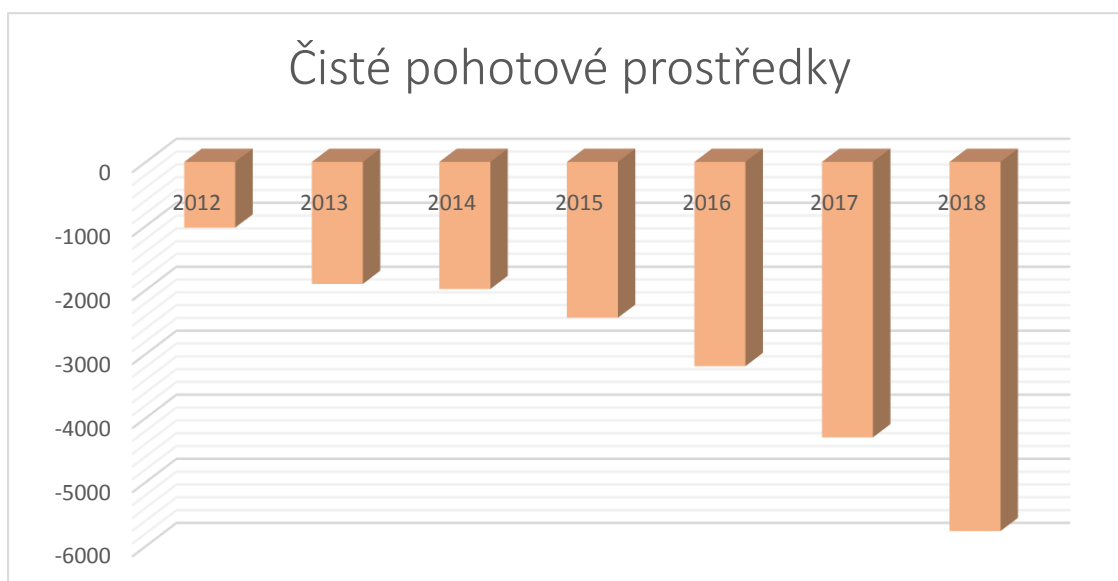


Graf č. 1: Čistý pracovní kapitál

(Zdroj: vlastní zpracování)

Výsledné hodnoty na grafu ukazují, že kdyby podnik přeměnil veškerá oběžná aktiva na peněžní prostředky, tak by byl schopný splatit své krátkodobé závazky v prvních šesti letech. V roce 2018 však hodnota krátkodobých závazků přerostla hodnotu oběžných aktiv a společnost tak v tomto případě nedokáže dostát svým závazkům.

I když se podnik pohybuje v dobrých číslech, tak každým rokem jeho schopnost klesá, až se nakonec v roce 2018 ocitá v mínusu.



Graf č. 2: Čisté pohotové prostředky

(Zdroj: vlastní zpracování)

Čisté pohotové prostředky společnost nemá v takové výši, aby byla schopna splatit své závazky, jelikož výsledky ukazatele vyšly každý rok v mínusu.

Od roku 2012 hodnoty každým rokem více klesají až k roku 2018, kdy čisté pohotové prostředky vyšly -5,76 milionu korun.



Graf č. 3: Čistý peněžní majetek

(Zdroj: vlastní zpracování)

Jak tomu bylo u čistých pohotových prostředků, tak je to stejné i u čistého peněžního majetku. Všechny výsledky vyšly v mínusu, protože u tohoto výpočtu se

vyloučily zásoby z oběžných aktiv, a to nám napovídá, že společnost má většinu svých peněžních prostředků vázáno v zásobách.

V roce 2012 se čistý peněžní majetek sice nacházel v hodnotě -345 tisíc korun, ale v roce 2018 tato hodnota klesla až na minusovou částku 5210 tisíc korun.

Podnik v dnešní době není schopný plnit své krátkodobé závazky, i když přemění veškerá oběžná aktiva na peněžní prostředky.

2.3 Poměrové ukazatele

V této kapitole se zaměříme na ukazatele likvidity, rentability, zadluženosti a aktivity. Poté porovnáme vybrané ukazatele s přímými konkurenty z české republiky.

2.3.1 Ukazatele likvidity

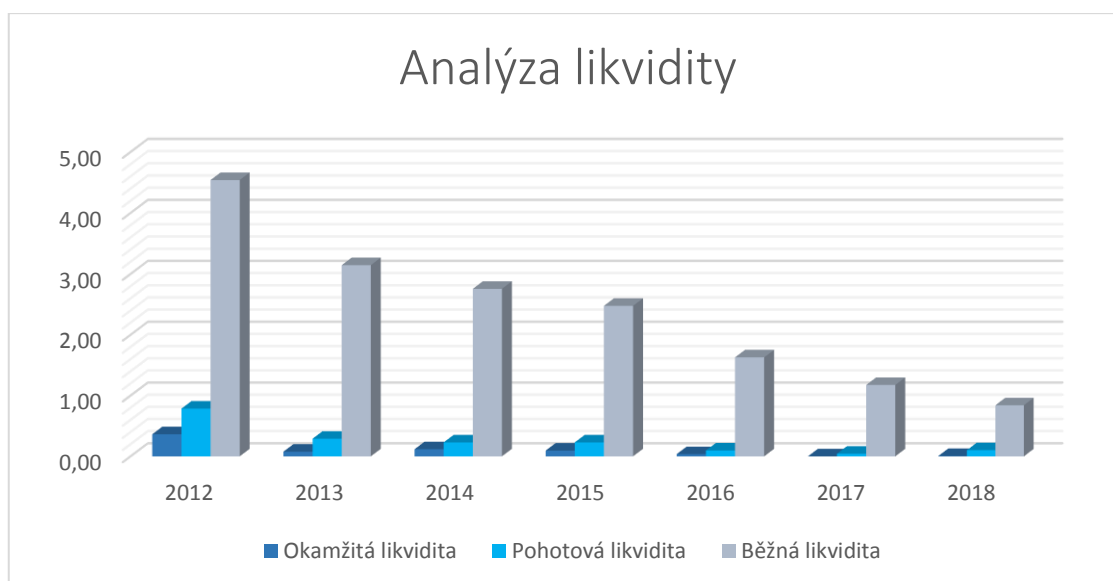
Schopnost podniku přeměnit své aktiva v peněžní prostředky ke splacení závazků.

Tabulka č. 8: Analýza likvidity

(Zdroj: vlastní zpracování)

Analýza likvidity	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Okamžitá likvidita	0,36	0,08	0,12	0,10	0,04	0,00	0,01
Pohotová likvidita	0,79	0,29	0,23	0,23	0,10	0,04	0,10
Běžná likvidita	4,54	3,15	2,76	2,48	1,63	1,18	0,84

Výsledky jsou znázorněny ve sloupcovém grafu, ke kterému je připojen komentář.



Graf č. 4: Analýza likvidity

(Zdroj: vlastní zpracování)

Okamžitá likvidita je v prvním roce 2012 v doporučených hodnotách 0,2-0,5, ale v dalších letech se hodnoty nacházejí pod doporučenými.

Pohotová likvidita by se měla nacházet v rozmezí 1,0 – 1,5, jenže hodnoty ve všech letech se ani nepřibližují tomuto rozmezí a banky je považují za nepřijatelné. Pro společnost to znamená, že se nachází v první platební neschopnosti.

Běžná likvidita v prvních dvou letech přesahuje doporučené hodnoty 2-3. S postupným růstem závazků každým rokem hodnota běžné likvidity klesala a v roce 2018 se hodnota dostala na pouhých 0,84.

2.3.2 Ukazatele rentability

Schopnost podniku vytvářet zisk.

Tabulka č. 9: Analýza rentability

(Zdroj: vlastní zpracování)

Analýza rentability	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ROI	-21,69	-7,14	-10,20	-3,99	-32,86	-32,11	-32,30
ROE	-27,44	-9,81	-14,99	-6,36	-74,83	-182,90	226,45
ROS	-18,59	-6,69	-8,85	-3,41	-27,33	-27,03	-34,68
ROC	-13,99	-5,81	-7,61	-3,12	-19,96	-19,67	-20,38

Jelikož výsledek hospodaření společnosti ve všech letech skončil ve ztrátě, tak všechny ukazatele rentability vyšly v záporných číslech. A proto výsledky analýzy rentability nelze z ekonomického hlediska blíže popsat.

2.3.3 Ukazatele zadluženosti

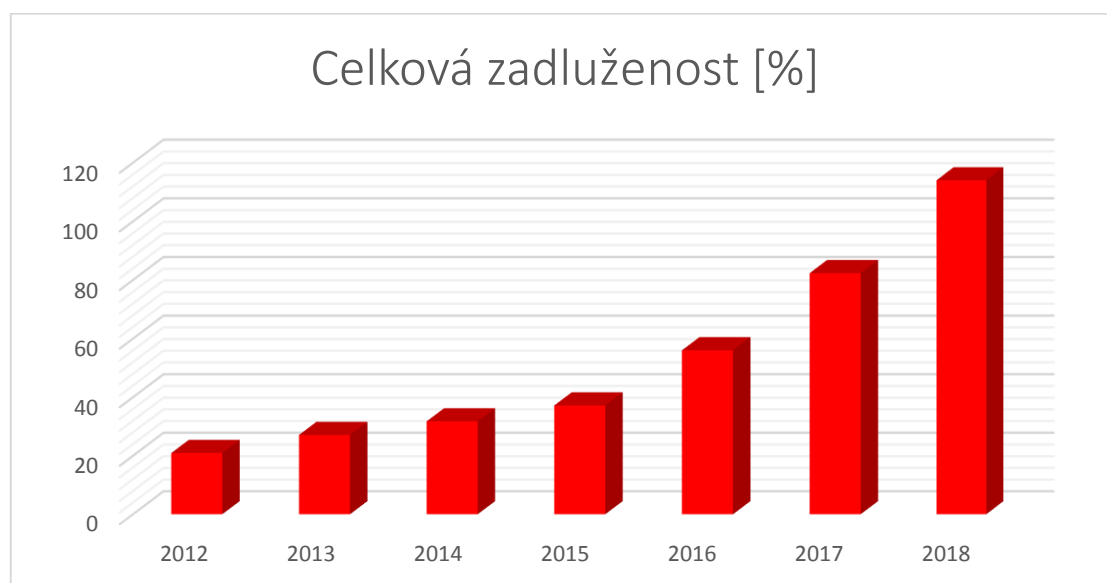
Zobrazuje poměr vlastních a cizích zdrojů společnosti.

Tabulka č. 10: Analýza zadluženosti

(Zdroj: vlastní zpracování)

Analýza zadluženosti	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Celková zadluženost [%]	21	27	32	37	56	82	114
Koeficient samofinancování [%]	79	73	68	63	44	18	-14
Doba splácení dluhů [roky]	-3	-5	14	-269	-25	-36	70
Úrokové krytí [krát]	-147	-11	-11	-4	-32	-29	-31

Popis výsledků jsem provedl na následujících grafech.



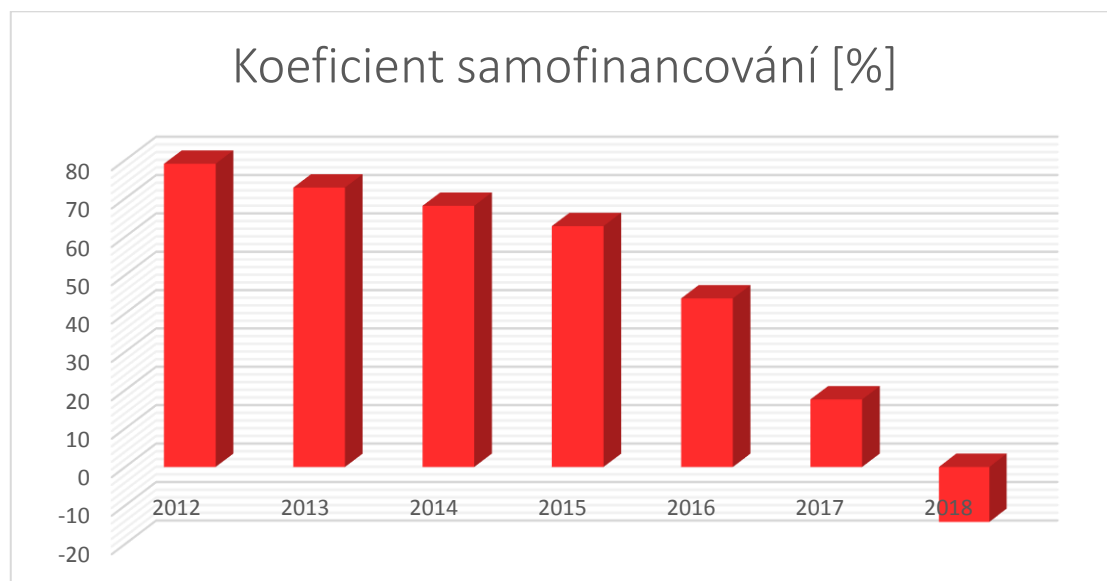
Graf č. 5: Celková zadluženost

(Zdroj: vlastní zpracování)

Podle grafu měla celková zadluženost v roce 2012 hodnotu 21% a v dalším roce stoupla na 27%. Během roku 2014 se hodnota opět zvýšila na 32% a rostoucí tendence se projevila i v roce 2015, kdy celková zadluženost dosahovala 37%. Což nám ukázalo, že v těchto letech byla výroba financována spíše z vlastních zdrojů, ale postupně podniku dluhy přibývaly.

V roce 2016 se společnost nachází v optimálních hodnotách, kdy zadluženost vychází 56%. Takové hodnoty by byly ideální pro firmu i v následujících letech. Bohužel následující rok 2017 tuto zadluženost neudržela, rapidně jí vzrostla na 82% a v tomto nepříznivém rostoucím trendu pokračovala i v roce 2018. Výsledná hodnota se zastavila na velmi špatných 114%.

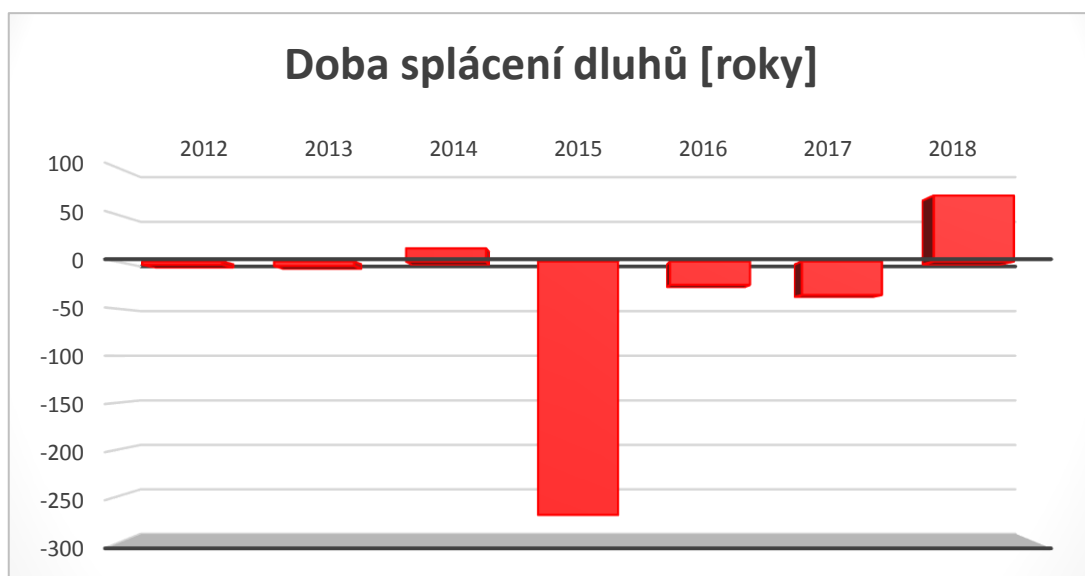
Společnost by tuto situaci měla co nejdříve začít řešit, protože si nemůže dovolit další růst celkové zadluženosti.



Graf č. 6: Koeficient samofinancování

(Zdroj: vlastní zpracování)

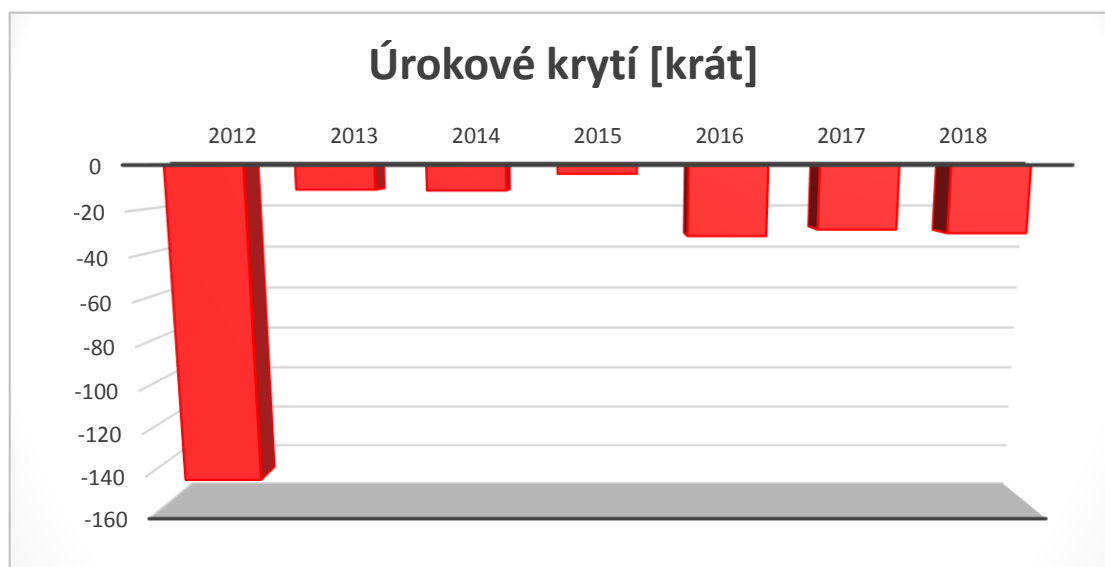
Koeficient samofinancování je opakem celkové zadluženosti a vypovídá tedy o tom z jaké části je celkový kapitál financován z vlastních zdrojů. Z grafu si ihned můžeme všimnout klesajících hodnot, které se z počátečních 79% v roce 2012 propadli až do mínusu 14% v posledním roce 2018. Ve stejném roce se poprvé vlastní zdroje nachází v mínusu z důsledku neustálých ztrát, které po sedmi letech dostaly vlastní zdroje financování pod nulu.



Graf č. 7: Doba splácení dluhů

(Zdroj: vlastní zpracování)

Z důvodu záporného cash flow ve většině letech, lze interpretovat pouze roky 2014 a 2018, kdy v roce 2014 byl podnik schopný uhradit veškeré své závazky za 14 let. Z nejnovějšího roku 2018 vyplývá, že při zachování úrovně cash flow, dokáže podnik splatit veškerý dluh za 70 let.



Graf č. 8: Úrokové krytí

(Zdroj: vlastní zpracování)

Tento ukazatel znázorňuje, kolikrát podnik pokryje ziskem nákladové úroky, jenže když skončil výsledek hospodaření v každém roce ve ztrátě tak jsem na grafu zobrazil, kolikrát podnik nedokáže zaplatit úroky ze ztráty v daných letech.

2.3.4 Ukazatele aktivity

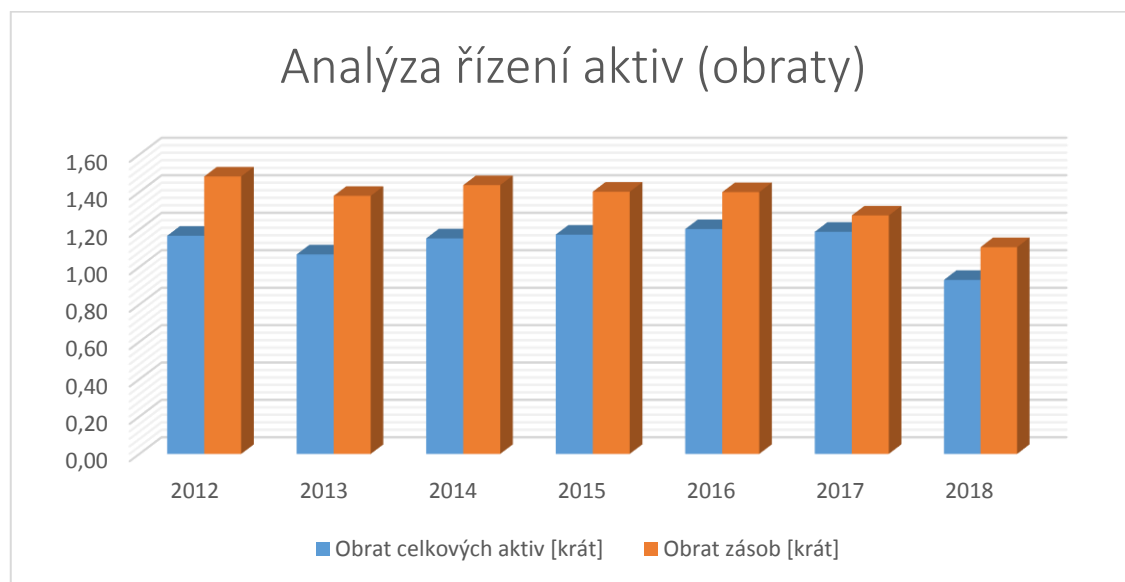
Ukazatele aktivity poskytují informace o hospodaření společnosti s aktivy, které má uvnitř podniku. Tyto aktivity sleduje ve dvou rozdílných směrech, a to v počtech obrátů daného aktiva a době jejich obrátů za rok.

Tabulka č. 11: Analýza řízení aktiv

(Zdroj: vlastní zpracování)

Analýza řízení aktiv	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Obrat celkových aktiv [krát]	1,17	1,07	1,15	1,17	1,20	1,19	0,93
Obrat stálých aktiv [krát]	31,48	38,96	43,75	85,71	711,40	-	103,07
Obrat zásob [krát]	1,48	1,38	1,44	1,40	1,40	1,28	1,11
Obrat pohledávek [krát]	13,22	18,42	32,46	23,31	35,57	33,04	8,54
Obrat závazků [krát]	16,19	11,55	8,62	9,12	7,23	5,53	3,42
Doba obratu zásob [dny]	242,76	260,96	250,56	256,86	257,22	282,34	325,53
Doba obratu kr. pohledávek [dny]	27,23	19,54	11,09	15,44	10,12	10,90	42,14
Doba obratu kr. závazků [dny]	22,23	31,17	41,76	39,46	49,79	65,08	105,17

Interpretaci výsledků jsem provedl na následujících grafech.

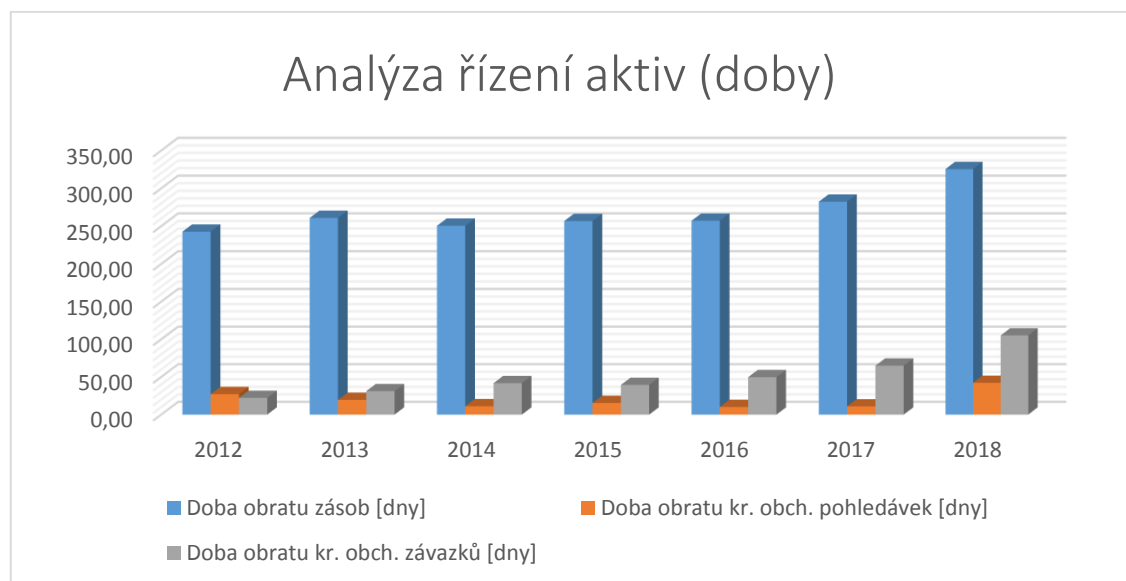


Graf č. 9: Analýza řízení aktiv (obraty)

(Zdroj: vlastní zpracování)

Obrat celkových aktiv se pohybuje ve všech letech u doporučených hodnot 1 – 1,5, jenže v roce 2018 se nachází na 0,93 a už by se dalo uvažovat nad snížením celkových aktiv podniku, zejména zásob.

Obrat zásob by se měl pohybovat v co nejvyšších číslech. V roce 2012 se zásoby v podniku obrátily pouze 1,5 krát, a lepší to nebylo ani následující roky, naopak se obraty horšily. Další čtyři roky se hodnota držela kolem 1,4 a v roce 2017 došlo k poklesu na 1,28. V posledním roce 2018 nastal nejvýraznější úbytek, kdy se zásoby v podniku obrátily jen 1,11 krát. Jak už bylo řečeno výše, tak podnik má příliš zbytečně vysoké zásoby a není schopné je spotřebovat tolikrát, kolikrát by bylo optimální.



Graf č. 10: Analýza řízení aktiv (doby)

(Zdroj: vlastní zpracování)

Doba obratu zásob by měla být co nejmenší, protože cílem podniku má být co nejrychlejší přeměna vstupů na výstupy. U společnosti MVVS se doby obrátů zásob pohybují kolem 250 dní a v posledních dvou letech dochází k prodloužení této doby. Konkrétně v roce 2017 se doba protáhla na 282 dní a v roce 2018 dokonce až na 325 dní. Společnost by se měla zamyslet nad prodejem materiálu, který je nevyužit na skladě a váže velké množství peněžních prostředků.

Pouze malé množství pohledávek dává společnost se splatností 30 až 60 dní, proto doba mezi jejich vytvořením a úhradou je tak nízká. V roce 2012 je to 27 dní a v dalších letech se nachází doba okolo 12 dní. Společnost roku 2018 přijímala více zakázek na kooperaci a někteří jejich odběratelé si dali za podmínku 60 denní splatnost faktury.

Z důvodu nízkých prodejů podnik tyto zakázky potřeboval, a tak přistoupil na tuto podmínku a doba obratu pohledávek se zvedla na 42 dní.

Jak je patrné z grafu, tak doby krátkodobých závazků v jednotlivých letech postupně rostly. Počáteční rok 2012 vyšla doba obratu závazků 22 dní. Rok na to se zvedla na 31 dní. V dalších letech docházelo ke zvýšení doby mezi vystavením a úhradou faktury společností a až nakonec v roce 2018 dosáhla doby 105 dní.

2.3.5 Porovnání s konkurencí

V této kapitole porovnám některé ukazatele s přímými konkurenty nacházejícími se v České republice. Z dostupných výkazů mohu provést porovnání pro roky 2012 až 2016 a u některých ukazatelů pouze pro roky 2012 až 2015.

Tabulka č. 12: Běžná likvidita

(Zdroj: vlastní zpracování)

Běžná likvidita	2012	2013	2014	2015	2016
MVVS s.r.o.	4,5	3,1	2,8	2,5	1,6
ZDZ Engines s.r.o.	1,8	1,8	1,9	1,3	0,7
ROTOmotor s.r.o.	0,7	1,0	0,3	0,4	0,8

V doporučených hodnotách se nachází pouze firma MVVS k roku 2015, poté už klesne pod danou hodnotu.

Firma ZDZ se alespoň z části první tři roky přibližuje doporučeným hodnotám, ale v roce 2015 klesla a firma tak dokáže splatit krátkodobé závazky přeměnou oběžných aktiv už pouze 1,3 krát. V posledním roce 2016 hodnota klesla pod hodnotu 1.

Společnost ROTOmotor nepřesahuje ani v jednom roce hodnotu jedna, pouze roku 2013 běžná likvidita vyšla rovna jedné.

Tabulka č. 13: Celková zadluženost

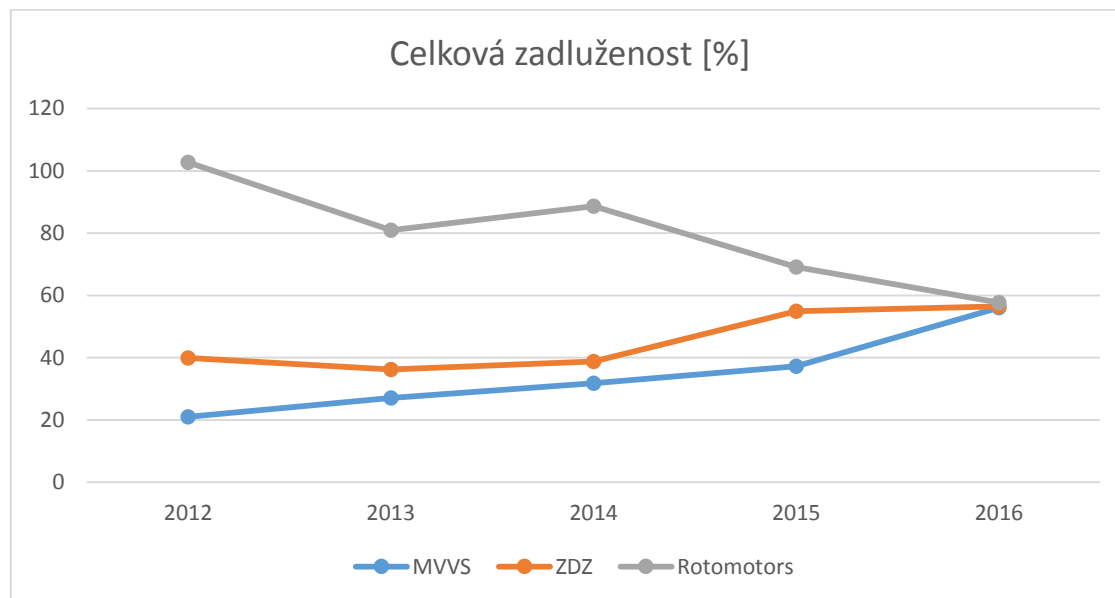
(Zdroj: vlastní zpracování)

Celková zadluženost [%]	2012	2013	2014	2015	2016
MVVS s.r.o.	21	27	32	37	56
ZDZ Engines s.r.o.	40	36	39	55	57
ROTOmotor s.r.o.	103	81	89	69	58

MVVS je ze začátku financována spíše z vlastních zdrojů ale v roce 2016 dojde k převaze cizích zdrojů nad těmi vlastními.

ZDZ se všechny roky pohybuje v optimální výši celkové zadluženosti, jelikož hodnoty kolísají kolem 50%.

ROTOmotor je všechny roky financován spíše z cizích zdrojů, ale postupně se celková zadluženost zmenšuje, až v roce 2016 dosahuje 58%.



Graf č. 11: Celková zadluženost

(Zdroj: vlastní zpracování)

Z grafu lze vypožorovat, že v roce 2016 se všechny podniky nacházely na stejné úrovni zadluženosti.

Tabulka č. 14: Obrat zásob

(Zdroj: vlastní zpracování)

Obrat zásob [krát]	2012	2013	2014	2015
MVVS s.r.o.	1,48	1,38	1,44	1,40
ZDZ Engines s.r.o.	1,25	1,62	1,22	1,94
ROTOmotor s.r.o.	87,80	6,57	19,60	25,02

Obrat zásob má mít co nejvyšší číslo a v tom jasně vyhrává společnost ROTOmotor, ve které se zásoby v roce 2012 obrátí 88 krát, následující rok se obrat zásob sníží na hodnotu 6,5, ale pořád je to lepší hodnota než, která se nachází u konkurentů. V dalších letech je zaznamenána rostoucí tendence.

Společnosti MVVS a ZDZ se nacházejí ve stejných číslech a ani v jednom roce není výsledována velká změna.

Tabulka č. 15: Doba obratu zásob

(Zdroj: vlastní zpracování)

Doba obratu zásob [dny]	2012	2013	2014	2015
MVVS s.r.o.	243	261	251	257
ZDZ Engines s.r.o.	289	223	295	186
ROTOmotor s.r.o.	4	55	18	14

Doba obratu zásob by měla být naopak v co nejmenších číslech, kde ROTOmoters nemá konkurenci.

2.4 Altmanův index finančního zdraví

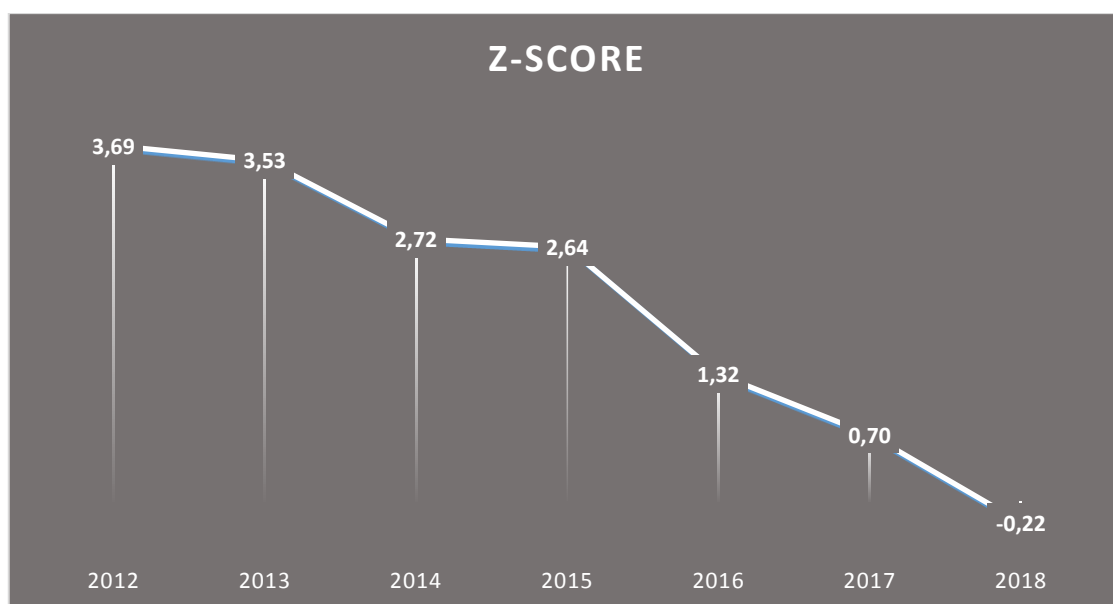
V této kapitole jsem provedl výpočet bankrotního modelu pomocí Altmanova indexu finančního zdraví, abych zjistil, zda firmě hrozí bankrot, či nikoliv.

Tabulka č. 16: Altmanův index finančního zdraví

(Zdroj: vlastní zpracování)

Altmanův index	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
X1	0,74	0,58	0,56	0,55	0,35	0,14	-0,18
X2	1,32	1,33	0,66	0,55	0,62	0,33	0,01
X3	-0,23	-0,07	-0,09	-0,03	-0,32	-0,31	-0,31
X4	3,77	2,69	2,14	1,69	0,78	0,21	-0,13
X5	1,17	1,07	1,15	1,17	1,20	1,19	0,93
Z-score	3,69	3,53	2,72	2,64	1,32	0,70	-0,22

V prvních dvou letech se hodnoty nachází nad 3,5 a podnik je mimo ohrožení bankrotem. V následujících třech letech se podnik nachází v šedé zóně, u které nelze jednoznačně určit budoucí vývoj společnosti, ale můžeme si všimnout klesající tendence. Následující rok 2017 se firma dostala do krizové zóny, kdy je bezprostředně vystavena bankrotu. Poslední rok dokonce vyšla hodnota bankrotního modelu v záporném čísle.



Graf č. 12: Vývoj Altmanova indexu finančního zdraví v letech 2012 – 2018

(Zdroj: vlastní zpracování)

2.5 Porterova analýza

Porterova analýza pěti sil slouží k posouzení možných vnějších vlivů působící na společnost.

Hrozba silné rivalry

Největšími konkurenty MVVS v České republice jsou ZDZ a ROTOmoters. Na první pohled to může vypadat na nízkou konkurenci, ale jelikož se všechny specializují na specifický druh výrobku, který se běžně nevyužívá, je trh v České republice opravdu malý. A jelikož se jedná o světovou značku, tak čelí konkurentům z celého světa. Nejobtížnější je konkurovat čínským výrobcům, kteří lákají své zákazníky na nízké ceny. Hlavními prostředky ke konkurenci je cena, kvalita, technická podpora, servis/oprava a technické parametry výrobků.

Hrozba vstupu nových konkurentů

V dnešní době existuje dostatek konkurentů po celém světě a dokonce došlo i k zániku některých tradičních značek. Proto vstup nových výrobců na tento specifický trh není jednoduchý. První překážkou může být pořízení CNC strojů a obráběcích strojů, bez kterých nelze motory vyrábět. Další problém se může vyskytnout při hledání

kvalifikovaných pracovníků nebo výrobních prostor k podnikání. Ovšem vstup nových konkurentů se nevylučuje a musí se s nimi počítat.

Hrozba nahraditelnosti výrobků

Hrozbu substituce benzínových motorů řešila společnost už dříve a zareagovala vlastní výrobou elektromotorů, takže v dnešní době se nevyskytují žádné produkty, které by mohly nahradit dosavadní výrobky firmy MVVS.

Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků

Konkurenti mají nastavené ceny hodně podobně a případné slevy by se žádnému nevyplatily, proto schopnost zákazníka zatlačit na výrobce je nízká.

Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

Dobré vztahy s dodavateli jsou velice důležité zvláště ve strojírenském oboru. Při výrobě motorů je zásadní nalezení kvalitního materiálu, který bude vyhovovat při výrobě i správném fungování motoru bez dalších potíží. Kvůli tomu je důležité udržovat přátelské vztahy s dodavateli. Pomoci při tom může dodržovat splatnost faktur nebo pravidelné a časté objednávky.

2.6 SWOT analýza

Jednoduchý nástroj k posouzení strategie firmy, při které se zaměříme na vymezení silných, slabých stránek podniku a jeho příležitostí a hrozeb.

Tabulka č. 17: SWOT analýza

(Zdroj: vlastní zpracování)

Silné stránky	Slabé stránky
Schopnost a kreativita společnosti	Schopnost prodat se
Kvalitní, zkušený a odborně vysoce fundovaný vývojový tým	Přístup k zákazníkům
Historie společnosti	Omezená lidská kapacita pro náročnější projekty
Zajištěný odbyt produktů	Omezení výrobní funkce při výzkumu a vývoji
Projektová připravenost	Omezený přístup k informacím
Úspěšná realizace řady vývojových projektů	Horší přístup k finančním prostředkům
Rozšíření produktového portfolia společnosti	Navýšení pracovního vytížení vybraných zaměstnanců
Rozvoj společnosti	Finanční a kapacitní omezení
Zapojení dalších subjektů v regionu do vývoje	
Příležitosti	Hrozby
Zvýšení obrátu firmy	Zvyšování konkurenceschopnosti konkurenčních podniků
Rozšíření kapacity pro výzkum a vývoj	Volatilita kurzu
Zvýšení konkurenceschopnosti společnosti	Nejistota úspěšné realizace vývojových aktivit
Otevření nových segmentů trhu (sektorových i geografických)	Nevyzpytatelné chování trhu
Udržitelný růst společnosti	Vymahatelnost pohledávek na nových trzích
Zvýšení inovačního potenciálu společnosti	Vedení společnosti nebude schopno projekt financovat
Zlepšení image společnosti	Odchod klíčových členů vývojového týmu
Získání dotace na realizaci projektu	Změna klíčové legislativy
	Stejný záměr konkurence

3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

V této kapitole se zaměřím na vymezení návrhů, které si myslím, že pomůžou firmě za lepšími výsledky.

3.1 Organizační struktura

Společnost se od koupi novými majiteli nachází ve všech letech ve ztrátě a během finanční analýzy nebyl upozorován žádný náznak, který by vedl ke zlepšení finanční situace. Proto by bylo potřeba v první řadě změnit celý chod společnosti a jeho myšlení. S tím souvisí i změna ve vedení firmy a příchod například krizového manažera. Ten by měl za úkol stanovit návrh na řešení postupného splacení dluhů, které k dnešnímu dni přesahují celková aktiva společnosti.

3.2 Objem prodeje

Podnik by měl zvýšit objem prodeje svých výrobků, protože tržby každým rokem klesají. Pomoci by k tomu mohlo zaměstnání obchodního zástupce, který ve firmě chybí. Zlepšení webových stránek by vedlo k podpoře prodeje a příchodu nových zákazníků, protože ty stávající jsou již zastaralé a neaktuální. Na stránky bych zařadil i nákup formou e-shopu, aby se zjednodušil systém přijatých objednávek a zredukoval by se počet příchozích e-mailů, jelikož podnik přijímá objednávky pouze přes e-mail.

Celkově bych zlepšil marketing společnosti formou reklam, účasti na veletrzích a dalších propagačních akcích, které by zlepšily informovanost mezi potenciálními zákazníky. Samotné veletrhy jsou navštěvovány lidmi z vojenských středisek zabývající se vývojem nových letounů, pro které hledají ty nejkvalitnější subdodavatele. V posledních letech společnost MVVS navštívila pouze jeden veletrh v Polsku a získala tam řadu zakázek. V dnešní době by určitě pomohlo být aktivní také na sociálních sítích, jelikož řada zákazníků sleduje neustále nové zprávy a určitě by byli rádi, kdyby dostávali nové informace přímo od samotného výrobce týkajících se například vývoje nového motoru nebo testování startéru pro větší motor MVVS.

3.3 Trh

Vedle zvýšení objemu by se podnik měl zaměřit dostat své výrobky na trhy do Spojených států amerických a Číny, kde je velký potenciál pro jejich produkty. Vývoj a výroba bezpilotních letounů v těchto zemích za poslední dobu hodně vzrostla, a proto vidím příležitost právě na těchto trzích pro společnost MVVS k získání nových partnerů. V případě úspěšného přechodu na tyto trhy by bylo vyžadováno zařízení servisních středisek v těchto státech, jelikož zákazníci nejsou ochotni na vlastní náklady posílat motory až do daleké Evropy.

3.4 Zásoby

Firma by se měla zbavit nadměrných zásob, které vážou mnoho finančních prostředků, a využít je například k zaplacení krátkodobých závazků. Pro výrobní podnik je zbytečné, aby jim na skladě řadu let ležel materiál, který nebude nikdy zpracován. Zároveň je potřeba zlepšit objednávkový systém materiálu, aby se již nestávalo, že podnik bude mít jeden druh materiálu skladem ve zbytečně velkém množství a druhý druh materiálu bude chybět k dokončení objednávek, které v konečném důsledku mají často velké zpoždění. Kvůli tomu firma přichází o velký počet zakázek, protože kupující nejsou ochotni na své objednávky tak dlouho čekat, a to nakonec vede k odchodu zákazníků ke konkurenci. Proto doporučuji zlepšit tento systém a nastavit si minimum aspoň u zásob, které jsou problémové.

3.5 Finance

V neposlední řadě by se měla firma snažit získat finance. Jednou z možností je požádat o dotaci na různé činnosti, které by vedly ke zlepšení. K dnešnímu dni chybí na trhu motory o objemu v rozmezí 200-700 ccm³, pro firmu by znamenala tato dotace na vývoj nového motoru pouze přínos s vidinou zisku nových zakázek. Další dotace jsou vypisovány například na mzdy pro zaměstnance pracující na vývoji určitého prototypu nebo na pořízení nového stroje, rekonstrukce stavby a mnoho dalších příležitostí. Ovšem žádost se může zadrhnout na ekonomické situaci podniku, jelikož dotační společnosti budou vyžadovat finanční analýzu společnosti.

Další variantou je příchod nového investora, který by ale musel vložit nemalou částku, aby se společnost mohla rozjet na plné obrátky. Tato možnost je však poměrně nereálná, jelikož výsledky finanční analýzy hovoří proti společnosti. Jedinými motivy by mohla být historie a potenciál, které MVVS v obou případech má obrovskou.

ZÁVĚR

Cílem mé práce bylo vypracování teoretické a praktické části finanční analýzy pro vybranou společnost a nakonec navrhnout kroky, které povedou ke zlepšení její finanční situace.

V první části jsem se zaměřil na přiblížení teoretických pojmů a popis jednotlivých finančních ukazatelů, kde jsem čerpal z odborných knih. Nakonec jsem popsal jednotlivé strategické ukazatele.

Ve druhé části jsem provedl výpočty pro všechny ukazatele, které jsem uvedl v teoretické části. K interpretaci výsledků jsem použil tabulky a grafy, které byli okomentovány. Bohužel u některých ukazatelů jsem nedokázal interpretovat výsledky z důvodu záporného výsledku hospodaření. Závěrem této části jsem provedl strategické analýzy, zkoumající vnější a vnitřní jevy podniku.

Třetí část obsahuje moje návrhy, které by měly pomoci společnosti, aby zlepšila jak finanční stránku, tak celkově její chod.

4 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

- (1) KRILL Aircraft. *KRILL Aircraft* [online]. Kunovice: KRILL MODEL, 2018 [cit. 2018-12-09]. Dostupné z: <http://www.krillbp.com/>
- (2) RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 5., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2015. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-5534-2.
- (3) VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3647-1.
- (4) BLAHA, Zdenek a Irena JINDŘICHOVSKÁ. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3., rozš. vyd. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-145-3.
- (5) DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 3., rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.
- (6) KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0563-2.
- (7) KISLINGEROVÁ, Eva. *Oceňování podniku*. 2., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2001. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-529-1.
- (8) SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6.
- (9) BARTOŠ, Vojtěch. *Finanční analýza [přednáška]*. Brno: Vysoké učení technické, 2018.

- (10) 70+ poměrových ukazatelů používaných ve *FinAnalysis*. *FinAnalysis [online]*. Plzeň: Atlantis PC s.r.o., 2019 [cit. 2019-05-07]. Dostupné z: <http://www.finanalysis.cz/pouzite-pomerove-ukazatele.html>
- (11) Altmanova analýza (Altman *Z-score*). *MANAGEMENT MANIA [online]*. USA: ManagementMania's Series of Management, © 2011-2016 [cit. 2019-05-07]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/altmanova-analyza>
- (12) GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nepoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.
- (13) Marketingový audit a práce s daty. In: *EVERESTA [online]*. Česká Lípa: © 2013 Everesta, s.r.o., 2013 [cit. 2019-01-14]. Dostupné z: <http://elearning.everesta.cz/mod/book/view.php?id=161&chapterid=145>
- (14) Výpis z obchodního rejstříku. *Veřejný rejstřík a sbírka listin [online]*. Praha: Ministerstvo spravedlnosti České republiky, © 2012-2015 [cit. 2019-05-07]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=559467&typ=PLATNY>
- (15) MVVS [online]. Brno: MVVS, 2005 [cit. 2019-05-07]. Dostupné z: <http://www.mvvs.cz/>

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Čistý pracovní kapitál	38
Graf č. 2: Čisté pohotové prostředky.....	39
Graf č. 3: Čistý peněžní majetek	39
Graf č. 4: Analýza likvidity	41
Graf č. 5: Celková zadluženost.....	42
Graf č. 6: Koeficient samofinancování.....	43
Graf č. 7: Doba splácení dluhů	44
Graf č. 8: Úrokové krytí	44
Graf č. 9: Analýza řízení aktiv (obraty)	45
Graf č. 10: Analýza řízení aktiv (doby).....	46
Graf č. 11: Celková zadluženost.....	48
Graf č. 12: Vývoj Altmanova indexu finančního zdraví v letech 2012 – 2018 ...	50

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Logo firmy	8
Obrázek č. 2: Poměrové ukazatele	17
Obrázek č. 3: Porterovo schéma	25
Obrázek č. 4: SWOT analýza	26
Obrázek č. 5: Historie MVVS	28
Obrázek č. 6: Žhavicí motor	28
Obrázek č. 7: Motor 190.....	30
Obrázek č. 8: Motor 116iL LC	31
Obrázek č. 9: Motor 116NP	31
Obrázek č. 10: Motor 30 Limited Edition	32

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Rozvaha	13
Tabulka č. 2: Horizontální analýza aktiv.....	33
Tabulka č. 3: Horizontální analýza pasiv	34
Tabulka č. 4: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát.....	35
Tabulka č. 5: Vertikální analýza aktiv.....	36
Tabulka č. 6: Vertikální analýza pasiv	37
Tabulka č. 7: Analýza rozdílových ukazatelů	37
Tabulka č. 8: Analýza likvidity	40
Tabulka č. 9: Analýza rentability	41
Tabulka č. 10: Analýza zadluženosti.....	42
Tabulka č. 11: Analýza řízení aktiv.....	45
Tabulka č. 12: Běžná likvidita.....	47
Tabulka č. 13: Celková zadluženost.....	47
Tabulka č. 14: Obrat zásob.....	48
Tabulka č. 15: Doba obratu zásob	49
Tabulka č. 16: Altmanův index finančního zdraví.....	49
Tabulka č. 17: SWOT analýza	52

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Rozvaha aktiv 2012-2018	I
Příloha č. 2: Rozvaha pasiv 2012-2018.....	II
Příloha č. 3: Výkaz zisků a ztrát 2012-2018	III
Příloha č. 4: Výkaz cash flow 2012-2018	V

Příloha č. 1: Rozvaha aktiv 2012-2018

(Zdroj: vlastní zpracování)

Rozvaha AKTIV		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	AKTIVA CELKEM	8991	7717	7628	7096	7235	5916	5229	5090
B.	Dlouhodobý majetek	354	286	209	187	99	10	0	46
B.II.1.	Pozemky a stavby	0	0	0	0	0	0	0	46
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	57	286	209	187	99	10	0	0
C.	Oběžná aktiva	8592	7343	6503	6213	6674	5405	5061	4880
C.I.	Zásoby	7212	6071	5902	5694	6054	5083	4872	4287
C.I.1.	Materiál	2211	2218	1850	1636	1843	1650	1996	2046
C.I.2.	Nedokončená výroba	3740	2820	2986	3250	3623	3063	2813	2241
C.I.3.	Výrobky a zboží	1262	1033	930	793	587	107	63	0
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	136	15	0	263	0	0
C.II.	Pohledávky	307	681	442	252	364	200	188	555
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	307	681	442	252	364	200	188	555
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	88	390	135	60	99	47	134	388
C.II.2.4.	Pohledávky ostatní	219	291	307	192	265	153	54	167
C.IV.	Peněžní prostředky	1073	590	160	267	257	123	1	38
C.IV.1.	Pokladna	3	10	46	43	7	21	1	2
C.IV.2.	Bankovní účet	1070	580	114	224	249	102	0	36
D.	Časové rozlišení	44	87	916	696	461	500	168	164
D.1.	Náklady příštích období	44	87	53	49	30	284	168	164
D.2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	863	647	432	216	0	0

Příloha č. 2: Rozvaha pasiv 2012-2018

(Zdroj: vlastní zpracování)

Rozvaha PASIV		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	PASIVA CELKEM	8991	7717	7628	7096	7235	5916	5229	5090
A.	Vlastní kapitál	7774	6100	5555	4831	4542	2598	918	-726
A.I.	Základní kapitál	750	750	750	750	750	750	750	750
A.I.III.	Fondy ze zisku (ostatní rezervní fondy)	114	114	114	114	114	114	114	114
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	10148	6910	5236	4691	3967	3678	1734	55
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	10148	10148	10148	4691	3967	3678	1734	55
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	-3238	-1674	-545	-724	-289	-1944	-1679	-1644
B. + C.	Cizí zdroje	1217	1617	2067	2254	2693	3315	4305	5803
C.	Závazky	1217	1617	2067	2254	2693	3315	4305	5803
C.II.	Krátkodobé závazky	1217	1617	2067	2254	2693	3315	4305	5803
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	0	482	470	483	423	0	497	386
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	0	0	0	0	338	663	542	493
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	37	556	705	949	930	984	1123	1385
C.II.8.	Závazky ostatní	1181	578	892	822	1002	1669	2143	3539
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	0	0	300	100	0	0	0	990
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	144	205	225	404	443	411	505	725
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	82	119	115	117	247	332	750	834
C.II.8.5.	Stát - daňové závazky a dotace	712	29	28	61	167	343	263	242
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	243	225	224	140	146	230	220	43
C.II.8.7.	Jiné závazky	0	0	0	0	0	352	404	704
D.	Časové rozlišení pasiv	0	0	6	12	0	3	6	13
D.1.	Výdaje příštích období	0	0	6	12	0	3	6	13

Příloha č. 3: Výkaz zisků a ztrát 2012-2018

(Zdroj: vlastní zpracování)

Výkaz zisků a ztrát		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	9003	8142	8154	8485	7114	6074	4741
II.	Tržby za prodej zboží	0	0	27	0	0	138	0
A.	Výkonová spotřeba	5979	5540	4374	4801	4400	3918	3447
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	0	0	24	0	0	138	5
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	3520	3305	2195	2432	2341	1853	1233
A.3.	Služby	2459	2235	2156	2368	2059	1927	2209
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	1148	-62	-127	944	1040	294	635
C.	Aktivace	-88	0	0	-1497	0	0	0
+	Přidaná hodnota	1965	2664	3934	4238	1674	2000	659
D.	Osobní náklady	3898	3982	4239	4194	3374	3720	3583
D.1.	Mzdové náklady	2869	2932	3129	3062	2492	2762	2658
D.2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	956	986	1038	1132	882	958	925
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	71	78	75	99	100	10	-22
E.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	71	78	75	89	89	10	0
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	0	0	0	11	11	0	-22
III.	Ostatní provozní výnosy	1139	616	580	436	655	593	1664
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	982	554	530	391	642	529	469
III.3.	Jiné provozní výnosy	157	62	50	45	13	64	1195
F.	Ostatní provozní náklady	795	-320	777	516	667	393	259
F.2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	563	413	419	190	305	36	184
F.3.	Daně a poplatky	11	6	5	5	6	5	4
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	-10	-863	216	216	216	216	0
F.5.	Jiné provozní náklady	0	0	0	104	140	137	72
*	Provozní výsledek hospodaření	-1658	-457	-576	-137	-1811	-1530	-1498
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	12	45	58	57	59	56	52

VII.	Ostatní finanční výnosy	51	73	33	48	24	53	20
K.	Ostatní finanční náklady	151	115	123	143	98	147	114
*	Finanční výsledek hospodaření	-112	-87	-149	-152	-133	-149	-146
**	Výsledek hospodaření před zdaněním	-1770	-545	-724	-289	-1944	-1679	-1644
**	Výsledek hospodaření po zdanění	-1674	-545	-724	-289	-1944	-1679	-1644
***	Výsledek hospodaření za účetní období	-1674	-545	-724	-289	-1944	-1679	-1644
*	Čistý obrat za účetní období	10193	8831	8794	8970	7794	6859	6425

Příloha č. 4: Výkaz cash flow 2012-2018

(Zdroj: vlastní zpracování)

Výkaz cash flow		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
V tis. Kč za období								
P	Stav peněžních prostředků na začátku období	1073	590	160	267	257	123	1
1	Výsledek hospodaření za účetní období	-1674	-545	-724	-289	-1944	-1679	-1644
2	Účetní odpisy DHM a DNM	71	78	75	89	89	10	0
3	Změna stavu rezerv	0	0	0	0	0	0	0
4	Změna stavu časového rozlišení a doh. účtů	-43	-823	226	223	-36	335	11
5	Změna stavu zásob	1141	169	208	-360	971	211	585
6	Změna stavu pohledávek	-374	239	190	-112	164	12	-367
7	Změna stavu kr.závazků, bez KÚ a fin.výpomocí	-82	162	374	599	1045	493	619
8	Zvýšení krát.úvěrů a fin. výpomocí	482	288	-187	-160	-423	497	879
9	Snížení krát.úvěrů a fin. výpomocí							
10	Změna stavu pohledávek za upsaný ZK							
A	Čistý peněžní tok z běžné a mim.činnosti	-479	-432	162	-10	-134	-121	83
11	Nabytí DHM a DNM	-3	-1	-53	-1	0	0	-46
12	Nabytí dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0	0
13	Výnosy z prodeje DHM a DNM	0	0	0	0	0	0	0
14	Výnosy z prodeje dlouh. finančního majetku	0	0	0	0	0	0	0
B	Čistý peněžní tok z investiční činnosti	-3	-1	-53	-1	0	0	-46
15	Změna stavu dlouh.závazků bez úvěrů							
16	Zvýšení stř. a dlouh. úvěrů							
17	Snížení stř. a dlouh. úvěrů							
18	Změna stavu vlastního kapitálu z vybraných operací	0	0	0	0	0	0	0
C	Čistý peněžní tok z finanční činnosti	0	0	0	0	0	0	0
D	Čistý peněžní tok	-482	-433	109	-11	-134	-121	37
E	Hotovost na konci roku	591	157	269	256	123	2	38

